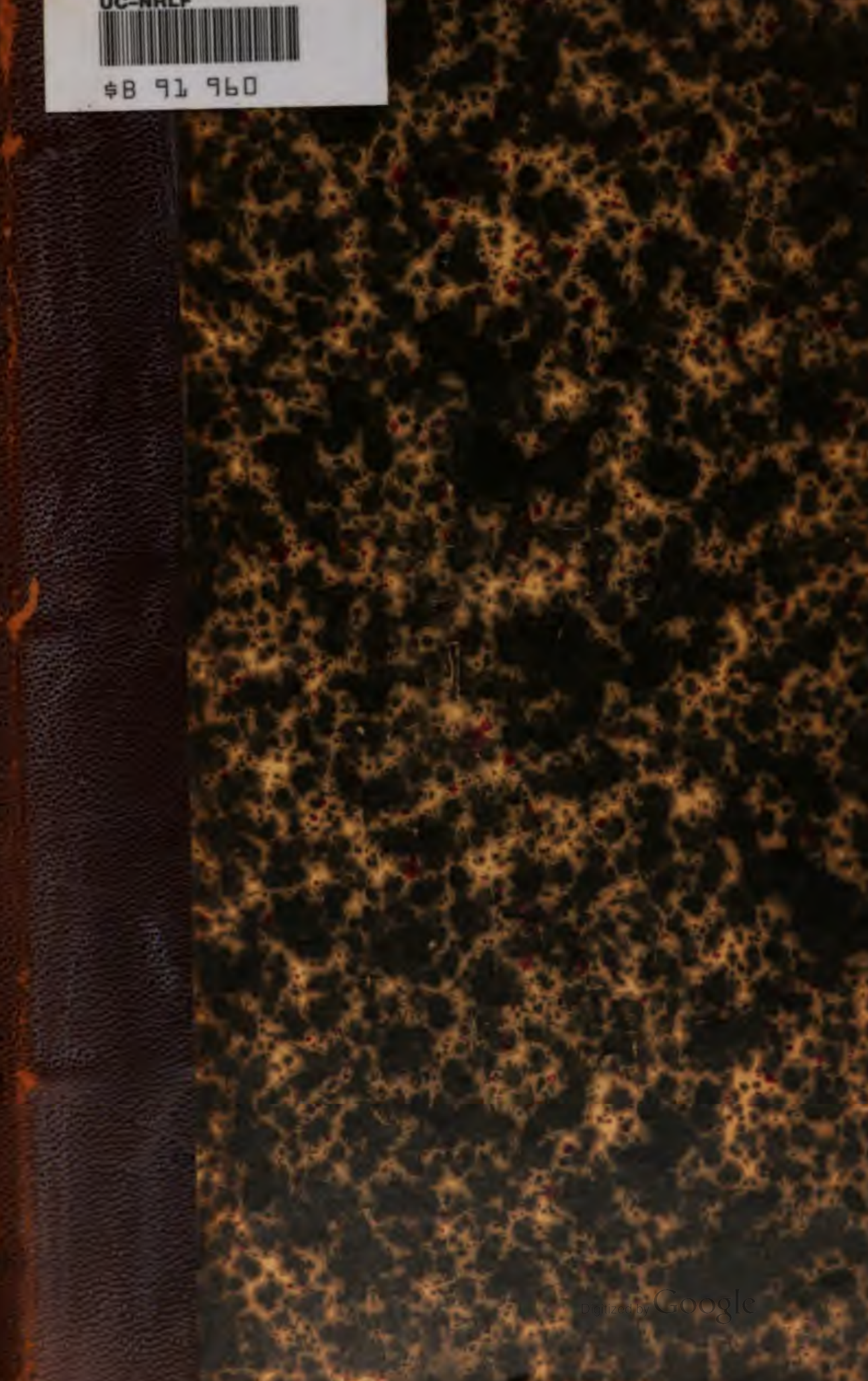
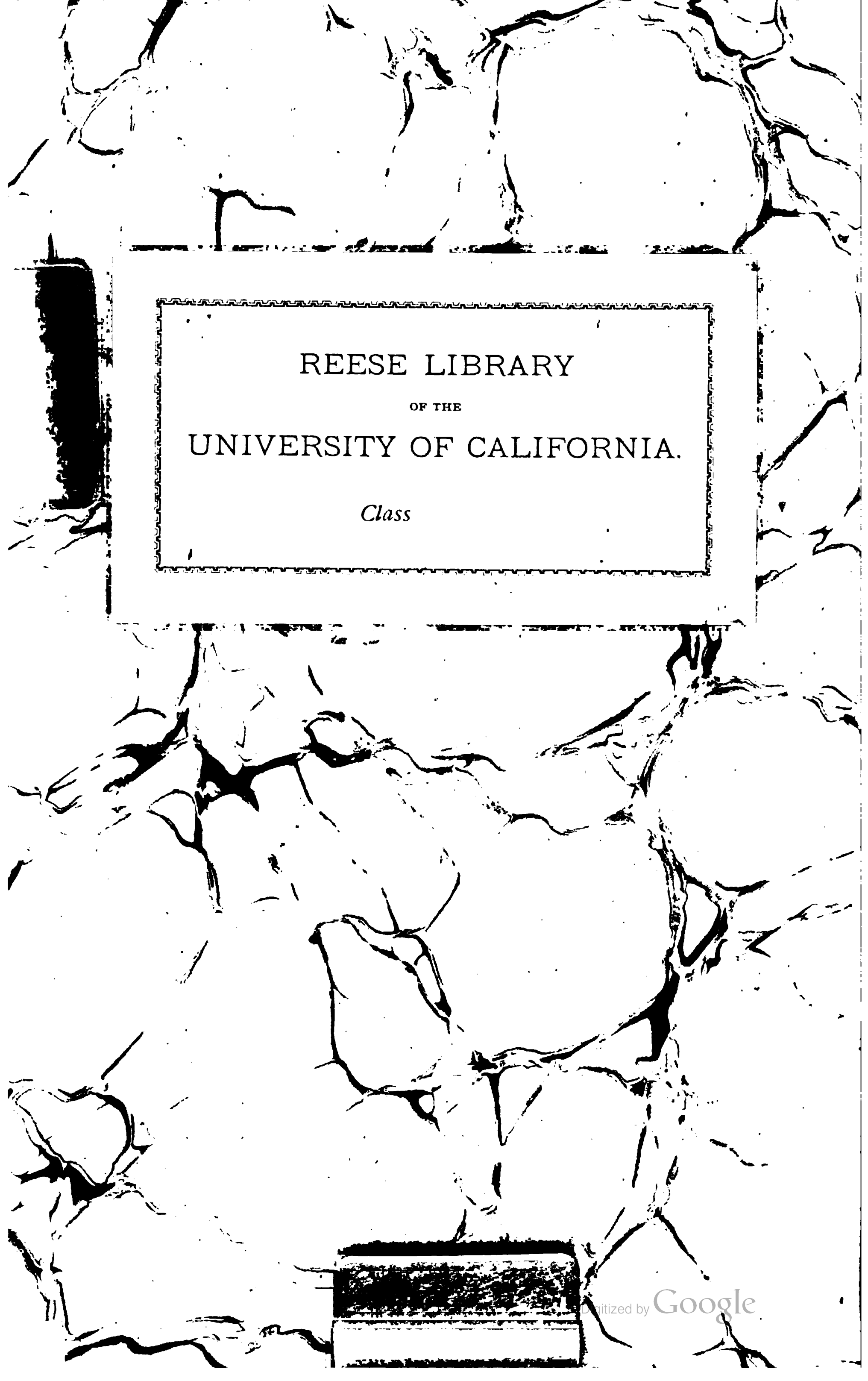

UC-NRLF
$B 91 960
Digitized by Google



REESE LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.
Class



BERNARD LAVERGNE

Le Régime Coopératif

Etude générale de la Coopération de Consommation en Europe

« La Coopération est la conquête de l'industrie par les classes populaires ». (Charles Gide, *La Coopération* : 3e conférence *in fine*).

PARIS
ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR
14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13
1908

A M. Paul CAUWÈS

En témoignage de ma très sincère et très respectueuse reconnaissance.

AVANT-PROPOS

Chaque génération d'hommes, en naissant à la vie intellectuelle, voit son attention captivée par tout un ensemble d'idées et de préoccupations essentielles. Depuis d'assez longues années déjà, nos sociétés modernes, dans leur recherche de l'idéal, se sentent invinciblement attirées par le problème général du socialisme.

Admettre les masses salariées à bénéficier dans une plus large mesure de la productivité toujours accrue du travail national, les débarrasser progressivement de l'obsession du lendemain, bien plus, initier peu à peu les travailleurs de la terre et de l'usine à la vie intellectuelle, artistique et littéraire de nos sociétés modernes : quel rêve plus magnifique et plus radieux pourrait illuminer l'esprit de nos contemporains ? Le socialisme demeure le centre des préoccupations, le pôle d'attraction des générations actuelles.

Ces efforts resteront-ils stériles ? Sont-ils au contraire appelés à un triomphe prochain ? Nul ne peut encore répondre ; mais quand bien même ces tentatives demeureraient impuissantes, elles resteraient le plus beau titre d'honneur et d'estime de nos sociétés modernes ; la générosité dont elles s'inspirent est la marque certaine d'une conscience morale plus affinée et d'un sentiment de justice plus profond et plus réel.

Il est apparu à plusieurs que le principe coopératif était capable par son extension supposée indéfinie de

réaliser un régime socialiste intégral et absolu ; dès lors, le coopératisme s'est présenté comme une variété originale parmi les différents régimes socialistes qu'il est tout au moins possible de concevoir en pure doctrine.

Examiner le bien ou le mal-fondé de cette prétention ambitieuse du principe coopératif nous a paru un problème du plus passionnant intérêt. Mais se dissimuler les difficultés qui rendent cette recherche spéculative singulièrement périlleuse et ardue, serait puéril. Il serait bien présomptueux de s'imaginer qu'on pourra écarter un instant le voile qui recouvre l'avenir. En semblables questions, il faut savoir se contenter d'approximations et de simples calculs de probabilité ; sur ce terrain de la spéculation, il faut prendre garde de se laisser entraîner par l'imagination.

Aborder d'emblée, sans préparation aucune, l'étude doctrinale d'une société basée tout entière sur le principe coopératif est une entreprise peut-être possible, mais à coup sûr tout à fait hasardeuse. Bien imprudent celui qui aurait la témérité de la tenter.

Observer quelles réalisations pratiques a obtenues, dans la réalité vivante des faits, un principe économique — afin d'en prévoir le développement ultérieur possible — est la vraie méthode scientifique. Le passé est, seul, garant de l'avenir.

L'étude générale du mouvement coopératif européen apparaît comme tout à fait nécessaire. Qu'est-ce à dire ? Est-il opportun d'étudier le fonctionnement et le développement de toutes les sociétés communément désignées sous le terme de sociétés coopératives ? Assurément non.

Une distinction essentielle doit être faite ; parmi les

sociétés dites coopératives, il en est qui entraînent une diminution progressive des revenus-sans-travail et favorisent ainsi l'évolution générale de la société vers le régime socialiste. D'autres tout à l'inverse, s'attachent à maintenir l'économie actuelle de la société : à savoir l'attribution d'une assez forte fraction des revenus nationaux aux classes capitalistes.

Il conviendra donc de définir le principe coopératif de façon qu'il n'abrite que des sociétés inspirées du désir de diminuer l'importance des revenus-sans-travail.

Une fois que l'on aura réussi à s'orienter en quelque sorte, il faudra rechercher quelle extension la coopération de consommation a réalisée en Europe. D'un pays à l'autre, les origines du mouvement coopératif ont été sensiblement différentes ; en revanche,le principe coopératif dans son développement a partout suivi une marche identique : en tous pays, des sociétés centrales se sont constituées pour acheter et produire en gros les articles dont les sociétés coopératives ordinaires ont besoin — tel est le rôle des Fédérations d'achat et de production.

Le fonctionnement de ces organismes est absolument essentiel ; seuls, les pays qui ont donné naissance à de semblables Fédérations, sont entrés dans une phase prospère de leur développement coopératif. En fin d'analyse, la coopération en Europe se cristallise pour ainsi dire en une dizaine de Fédérations d'achat et de production : leur étude détaillée sera indispensable.

Ces grandes sociétés centrales sont l'ossature générale de la « Société Coopérative ».La production par les Fédérations — nationales ou régionales — de toutes les marchandises nécessaires à l'alimentation et l'entretien de la population générale du pays ; le débit de ces mar-

chandises, réparties entre des millions de consommateurs, par les coopératives « de détail » : tel est dans ses grandes lignes le « Régime Coopératif ».

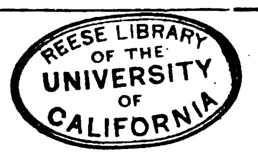
En conclusion de cette étude purement analytique et descriptive, il conviendra d'apprécier l'essence et la portée de la doctrine coopérative, d'en fixer les traits et d'en marquer nettement les tendances.

On sera ainsi insensiblement conduit au problème de savoir comment une société, basée tout entière sur le principe coopératif, pourrait se constituer et fonctionner.

Instruits par l'expérience que soixante années de vie coopérative nous auront fournie, nous serons mieux armés pour aborder, en une étude postérieure, la question même du « Socialisme Coopératif ».

B. L.

LE RÉGIME COOPÉRATIF



INTRODUCTION

> « Une idée préconçue a toujours été et sera toujours le premier élan d'un esprit investigateur... Une idée anticipée ou une hypothèse est le point de départ nécessaire de tout raisonnement expérimental ; sans cela on ne saurait faire aucune investigation ni s'instruire, on ne pourrait qu'entasser des observations stériles (1). »
>
> (CLAUDE BERNARD.)

Une science est d'autant plus parfaite qu'elle a pour base des définitions plus exactes et plus nettes ; jugée de ce point de vue, l'économie politique doit sembler encore bien peu avancée dans sa constitution. Elle est loin d'avoir acquis une véritable rigueur scientifique ; faute de définitions assez expressives et catégoriques, les enseignements de l'économie politique sont restés vagues et imprécis, trop souvent même contradictoires. Aussi s'explique-t-on à merveille la suspicion

(1) Claude Bernard, *Introduction à l'étude de la médecine expérimentale*, chap. II, début et section II, p. 48 et 57, édition Delagrave, 1900.

L. — 1

l'ensemble des définitions que nous nous efforcerons d'établir, en conformité avec l'hypothèse faite.

Est-il vraiment la peine d'en faire la remarque ? Chacun reste absolument libre de repousser à la fois hypothèse et définitions ; mais l'on ne sera scientifiquement en droit de le faire que pour autant que l'on aura pris soin d'apprécier l'ensemble des vérifications que, dans le cours de cette étude nous tâcherons de donner de l'hypothèse prise pour base.

PREMIÈRE PARTIE

PRINCIPE ET MÉCANISME COOPÉRATIF

PREMIÈRE PARTIE

PRINCIPE ET MÉCANISME COOPÉRATIF

CHAPITRE PREMIER

LA DISTINCTION FONDAMENTALE DE TROIS PRINCIPES OPPOSÉS AU SEIN DU MOUVEMENT ASSOCIATIONNISTE.

Pour peu que l'on étudie l'activité ou le fonctionnement des diverses sociétés dites coopératives, on reste frappé par la très grande multiplicité des formes que revêt la coopération. L'esprit demeure désorienté par le nombre des variétés coopératives ; involontairement, il essaie de les grouper, de les coordonner les unes avec les autres, mais elles semblent séparées par d'indiscernables nuances. On prend vite le parti de les énumérer et de les étudier dans un ordre arbitraire, et une confusion inévitable vient à surgir. Ces sociétés apparaissent comme distinctes et cependant très voisines les unes des autres.

A considérer les choses de plus près, nous voyons que la réalité vivante du mouvement coopératif manifeste trois courants, trois principes économiques d'origine tout-à-fait différente et de buts absolument opposés. L'opposition qui les sépare ressort de leur origine historique tout aussi bien que de l'étude de leur mécanisme intrinsèque.

§ 1. — Le principe coopératif.

A la base du mouvement coopératif actuel, discernons en premier lieu, le principe qui mérite la qualification de principe *coopératif*, au sens étroit du mot. A notre avis, et en vertu d'une convention de langage, l'emploi de ce terme n'est judicieux que pour autant qu'il est entendu *stricto sensu*. Décidons-en ainsi, et désignons le mouvement coopératif dans son ensemble par l'expression de « mouvement associationniste », toute ambiguïté dans les termes disparaîtra.

Il est difficile de définir *ex-abrupto* et d'une façon complète le principe coopératif. Qu'il nous suffise de dire, pour l'instant, que *le principe coopératif est celui en vertu duquel les profits réalisés dans des entreprises de production ou de vente s'ils ne sont pas affectés au fonds de réserve de l'entreprise, sont restitués aux acheteurs ou clients, à proportion des achats effectués par eux.*

Une remarque est indispensable à faire. La définition proposée n'implique en aucune façon que les entreprises coopératives sont dirigées par des consommateurs ; elles peuvent l'être par des ouvriers producteurs. Pour qu'il y ait coopérative, il suffit que les profits soient tous attribués aux acheteurs à proportion de l'importance de leurs achats — ou affectés au fonds de réserve ; — cependant, en fait, la plupart des sociétés répartissant les profits au prorata des achats sont dirigées et possédées par des consommateurs associés.

Le principe coopératif se distingue de tout autre principe de répartition des richesses, par sa tendance à diminuer l'importance de tous revenus sans travail, qu'il s'agisse de rentes foncières, d'intérêts du capital-argent ou de profits du chef d'entreprise. L'application supposée indéfinie de ce principe de répartition donne naissance au socialisme coopératif.

Le socialisme coopératif. — Le socialisme coopératif est

le régime économique dans lequel tous les revenus sans travail, au lieu de rester l'apanage presque exclusif d'une classe peu nombreuse de la population, sont supprimés par diffusion automatique entre tous les membres de la collectivité, considérés comme consommateurs.

Ce socialisme, si évolutionniste et libéral soit-il, n'en est pas moins (théoriquement tout au moins) aussi absolu et intégral que n'importe quelle forme de socialisme autoritaire, il entraîne les mêmes bouleversements économiques. Le principe coopératif qui fait une obligation de la répartition des bénéfices au prorata des achats, envisage essentiellement les hommes dans leur rôle de consommateurs, mais il n'en implique pas moins une réorganisation complète de la société. Il étend nécessairement ses conséquences à l'organisation même de la production des richesses.

Laissons de côté ce problème de pure théorie. Constatons seulement que le principe coopératif est, par essence même, un principe démocratique. Les faits le prouvent surabondamment. Toute coopérative a un intérêt primordial à rester ouverte ; admettre tout nouveau membre à des conditions moins onéreuses, tout au plus aussi onéreuses que celles qui furent faites aux membres fondateurs de la société est une nécessité absolue pour toute société distributive. A un moment quelconque de son existence, la coopérative ne peut contrevenir à cette règle fondamentale, constitutive de son mécanisme, sans perdre aussitôt son caractère coopératif.

Le principe de la porte ouverte qui est appliqué par toute société coopérative,confère à chaque consommateur la faculté de se libérer progressivement de toute charge d'intérêt, de profit ou de rente, pour autant qu'il achète des marchandises produites ou vendues par la coopérative. De par son mécanisme même, le principe coopératif est nécessairement démocratique, il a pour inspiration unique l'intérêt du consommateur, il prend en mains l'intérêt du public tout entier, pour autant que les membres de ce public n'ont pas pour

principaux revenus, des revenus sans travail. Le principe coopératif défend les intérêts de la collectivité entière.

Le principe coopératif a reçu sa première application en 1844, en Angleterre, à Rochdale. Il est sorti de l'expérience même de la vie ouvrière, et s'est propagé peu à peu dans les classes ouvrières d'Angleterre d'abord, du continent ensuite. L'Angleterre est restée le pays classique, la véritable patrie de la coopération. Cependant les progrès que ce principe a réalisés sur le continent depuis un quart de siècle environ, ne laissent pas que d'être remarquables.

§ 2. — Le principe corporatif.

Le deuxième principe que nous distinguerons au sein du mouvement associationniste, est le principe corporatif. Ce principe est celui en vertu duquel des ouvriers protecteurs se réunissent, mettent leurs ressources et leur travail en commun, entreprennent une production, en adoptant pour règle le principe de la répartition des bénéfices au prorata des salaires obtenus.

Différences entre les sociétés coopératives et les associations ouvrières de production. — Les groupements constitués en vertu de ce principe — nous les appellerons les *associations ouvrières de production* — exigent chez leurs membres, la qualité d'ouvriers producteurs. Chacune de ces associations ne s'adresse qu'à telle ou telle catégorie d'ouvriers ; chacune d'elles est spéciale, elle absorbe complètement l'activité et le travail de ses membres. Au contraire, la très grande majorité des sociétés coopératives, à savoir les coopératives distributives, sont constituées uniquement de consommateurs, simples clients assidus et réguliers, qui ont voulu prendre en mains la direction de l'entreprise qui bénéficie de leur clientèle. La coopérative distributive n'absorbe nullement la force de travail de ses membres.

Cette première différence est de toute importance, mais une opposition plus grave encore, est à relever. L'idéal économique auquel tendent les associations ouvrières de production est bien différent de celui des sociétés coopératives. Les associations ouvrières de production s'efforcent d'atteindre l'abolition du salariat par la transformation de tout ouvrier en chef d'entreprise, en co-propriétaire des moyens de production. Chef d'entreprise, l'ouvrier voit naturellement lui revenir l'intégralité des bénéfices.

Les associations ouvrières de production pratiquent le partage des profits sociaux au prorata des salaires obtenus, c'est-à-dire en quelque sorte au prorata des services rendus à l'entreprise par chacun de ses membres. L'ouvrier perd ainsi sa situation de simple salarié ; par dessus son salaire, il obtient une part des profits sociaux.

Le socialisme corporatif. — Le socialisme corporatif, conséquence de l'application de ce principe, est le régime économique dans lequel les revenus sans travail, c'est-à-dire les bénéfices résultant de l'initiative de la production et les intérêts provenant de la propriété des moyens de production et des capitaux, loin d'être supprimés, se surajoutent aux salaires des ouvriers producteurs, effectivement employés dans les différentes exploitations.

Le régime corporatif, contrairement au régime coopératif, ne supprime pas les revenus sans travail ; ceux-ci reçoivent seulement une affectation nouvelle. Les auteurs socialistes disent que la justice distributive n'est pas violée, que la classe ouvrière, productrice des richesses, serait justifiée à toucher l'intégralité du produit de son travail ; disons plus exactement les revenus sans travail.

La question ne doit pas être discutée ici ; constatons seulement que l'intérêt individuel n'est nullement supprimé par le socialisme corporatif ; il est seulement transporté d'une classe dans une autre, de la classe des capitalistes qui dispa-

raît à celle des ouvriers producteurs. Le principe égoïste du régime mercantile actuel est absolument conservé.

A considérer raisonnablement les choses, pensons-nous, l'égoïsme, l'intérêt personnel des classes ouvrières supposées monopolisatrices des moyens de production ne sont pas supérieurs moralement à l'égoïsme et à l'intérêt personnel de la classe capitaliste. Ici et là, il y a principe mercantile, et profits réalisés au détriment du public.

L'histoire des associations ouvrières de production n'est qu'une longue suite d'échecs et de faillites.

A la lumière des faits actuels, il est tout à fait certain, que le principe égoïste qui inspire les associations ouvrières de production, a absolument empêché jusqu'à ce jour leur extension ; logiquement, il en sera de même à l'avenir :

La tendance de ces associations à se fermer, dès qu'elles réussissent est fatale ; il est de l'intérêt évident de chacun de leurs membres de n'embaucher que des auxiliaires ou de simples salariés, à la place des membres décédés. Ces associations sont ainsi destinées à n'acquérir jamais un grand développement.

Aux environs de 1848, presque en tous pays, une active propagande a été faite en faveur du socialisme corporatif. Robert Owen et Fourier, Buchez et Huber recommandaient tous les associations ouvrières de production ; ils leur reconnaissaient l'avantage d'établir une meilleure organisation du travail. Leurs efforts furent vains.

En France et en Belgique, il y eut une très active poussée d'associations ouvrières de production en 1848 ; 4 ans après, il n'en restait plus rien.

Les associations ouvrières sont,à l'neure actuelle,plus nombreuses et plus puissantes en Angleterre qu'en France ; mais il est facile de remarquer que, relativement aux sociétés coopératives, leur importance est beaucoup plus grande en France qu'en Angleterre. Aussi la France est-elle restée la terre d'adoption des associations ouvrières de production. En étudiant

le mouvement coopératif de la France, nous verrons incidemment quelles racines les associations ouvrières de production ont jetées en France.

§ 3. — Le principe syndicaliste.

Le troisième principe que renferme le mouvement associationniste, est, à proprement parler, le principe capitaliste ; il est mis en application tantôt par de petits producteurs artisans ou paysans, tantôt par de gros entrepreneurs de production. Il n'y a pas d'autre différence à observer entre certains groupements baptisés du nom de coopératives et les sociétés capitalistes ordinaires.

Les découvertes des sciences appliquées ont rendu décisifs les avantages de la concentration commerciale ou industrielle; aussi les petits producteurs ont-ils été contraints de s'unir, afin de n'être pas placés dans une situation d'infériorité absolue vis-à-vis des grands producteurs ; ils ont dû se liguer soit pour acheter en commun les matières premières nécessaires à l'industrie, soit pour vendre par l'intermédiaire d'une organisation collective, les produits de leur industrie.

Nous appellerons *Sociétés syndicales d'approvisionnement, de production ou de vente agricole ou industrielle,* les sociétés par lesquelles les petits producteurs tâchent soit de se procurer à bon compte les produits et le crédit nécessaires à leur industrie, soit de fabriquer ou de vendre au meilleur prix possible, les produits achevés de leur industrie. L'ensemble de ces sociétés constitue ce que nous conviendrons d'appeler le mouvement syndicaliste. Nous verrons plus loin, selon quels principes les bénéfices réalisés sont répartis par ces sociétés.

Rien ne serait plus malaisé que de découvrir une tendance socialiste, dans tout ce mouvement, et effectivement aucun mouvement social n'est, par sa constitution même, plus conservateur et plus antisocialiste que celui-là. Le seul but, le seul

résultat du mouvement syndicaliste est de maintenir en vie la petite propriété paysanne, la petite production industrielle, le petit commerce au détail ; en un mot, de soutenir ces classes intermédiaires que tous les gouvernements jugent les plus fermes soutiens de l'état économique et politique actuel.

Le socialisme en général, et en particulier, le principe coopératif n'ont pas de plus mortel ennemi que le mouvement syndicaliste.

Ce mouvement est né en Allemagne en 1850 sous l'inspiration de Schulze-Delitzsch ; c'est en Allemagne qu'il a atteint la plus grande extension.

CHAPITRE II

ÉTUDE ANALYTIQUE DES MOUVEMENTS COOPÉRATIF, COOPÉRATIF ET SYNDICALISTE.

Reprenons maintenant les termes généraux de cette classification et examinons quelles sont les différentes sociétés qui correspondent aux trois principes sommairement indiqués.

SECTION I. — Le mouvement coopératif.

Etude des différentes variétés coopératives. — Nous appellerons *coopératives* : les entreprises de production et de vente, où les profits réalisés sur les acheteurs, s'ils ne sont pas affectés au fonds de réserve ou d'agrandissement de la société, ou à des œuvres d'intérêt collectif, sont restitués aux acheteurs eux-mêmes, sous forme de ristournes établies à proportion des achats effectués.

Cette définition est assez large pour comprendre à la fois les coopératives, où les sociétaires sont tous employés dans la coopérative à titre d'ouvriers, et celles où les sociétaires se bornent à acheter certains produits à la coopérative. La définition ne distingue pas, selon que la société est possédée et dirigée par des ouvriers, désireux de constituer une entreprise de production — susceptible d'utiliser leur force de travail — ou, au contraire, par des consommateurs désireux d'obtenir de meilleures conditions d'achat.

Coopératives répartitrices et coopératives non répartitrices. — Il y a coopérative du moment que les ouvriers et les con-

sommateurs, membres de l'entreprise, répartissent aux acheteurs de la société, les bénéfices correspondant aux achats que ceux-ci ont effectués. Les coopératives qui répartissent des ristournes aux acheteurs sont dites *répartitrices*. C'est le cas général.

Il y a également coopérative, du moment que les ouvriers ou les consommateurs sociétaires affectent d'une manière systématique et par principe, tous les bonis obtenus, au fonds de réserve ou d'agrandissement, ou à un fonds collectif quelconque de la société, ou bien encore à des œuvres d'intérêt collectif. La coopérative est alors dite *non répartitrice*. Il est clair qu'une société capitaliste ordinaire qui se voit obligée par ses mauvaises affaires de consacrer les bénéfices très précaires qu'elle réalise à accroître son fonds de réserve, n'acquiert pas le caractère coopératif. C'est non par principe, mais par nécessité financière, qu'elle agit ainsi, en temps de crise.

Souvent la coopérative utilise simultanément ces deux procédés ; l'affectation d'une certaine part des bonis au fonds de réserve se concilie avec la répartition au prorata des achats.

La coopérative qui participe concurremment à ces deux procédés d'affectation des bénéfices sociaux peut être qualifiée de répartitrice.

Si nous considérons l'ensemble de toutes les entreprises de production ou de vente en activité dans un pays, nous constatons que ces deux modes d'affectation des bénéfices sociaux sont extrêmement peu employés ; ils sont tout à fait exceptionnels et méritent un nom technique. Il est rationnel de réserver la qualification de sociétés coopératives aux entreprises de production ou de vente qui adoptent l'un ou l'autre de ces deux procédés d'affectation des bénéfices.

Deux variétés coopératives essentielles : coopératives de consommateurs, coopératives d'ouvriers producteurs. — Les coopératives comprennent deux variétés essentielles :

d'une part sont les coopératives composées d'ouvriers producteurs, d'autre part les coopératives constituées par de simples consommateurs. Les premières se nomment ordinairement coopératives de production, les secondes coopératives de consommation. Ces termes sont fort mal choisis ; la langue anglaise désigne les coopératives de consommation, d'un mot beaucoup plus juste : celui de *distributives*. C'est le terme dont nous nous servirons. L'expression de Coopérative de consommation induit en erreur ; elle semble exclure pour ces sortes d'entreprises, la possibilité de produire les articles qu'elles vendent.Rien ne serait plus faux que cette supposition: en réalité le but de ces entreprises est de suffire le plus possible elles-mêmes aux besoins de leurs clients ; c'est là leur but le plus élevé et le plus certain.

Le terme de coopérative de production est également vicieux, il n'a aucune signification précise ; mieux vaut employer celui de coopérative d'ouvriers producteurs.

§ 1. — Les coopératives distributives.

Les coopératives distributives sont constituées uniquement par des consommateurs qui désirent se procurer au meilleur compte possible les matières dont ils ont besoin pour leur propre consommation personnelle. Ces sociétés sont de beaucoup les plus nombreuses des coopératives.

Les sociétés distributives se divisent en deux grandes classes, selon qu'elles répartissent ou non les bonis réalisés. Celles qui répartissent au prorata des achats sont de beaucoup les plus fréquentes ; ce sont les distributives répartitrices.Il existe, en outre, quelques très rares distributives non répartitrices qui affectent tous leurs bonis à des œuvres d'intérêt collectif ou à leur fonds de réserve. L'exemple le plus illustre de cette variété est « La Fraternelle » de Saint-Claude dans le Jura français (1). Les ouvriers et employés de la Verrerie ouvrière

(1) *Almanach de la coopération socialiste*, 1907, p. 45.

d'Albi ont tout récemment établi une distributive non répartitrice toute semblable, « l'Aurore Sociale » (1). Ces deux sociétés restent fort peu importantes, 520 sociétaires et 310.000 francs de vente en 1906, à Saint-Claude ; 265 sociétaires et 131.000 francs de vente, la même année, à Albi (2) ; l'intérêt très grand et très légitime que suscitent ces coopératives, vient de l'absolu désintéressement de leurs membres qui, par principe même, s'interdisent de se répartir la moindre part des bénéfices sociaux.

Les distributives de construction. — La définition que nous donnons des distributives embrasse tout naturellement les coopératives généralement dénommées coopératives de consommation ; mais, à vrai dire, elle comprend également ces coopératives que l'on appelle communément des sociétés de construction. Cette variété de coopératives est des plus intéressantes, on voit ici la coopération dépasser son horizon habituel rompre délibérément ses cadres ordinaires. Les coopératives de construction n'ont pas pour but de procurer à leurs membres les objets de consommation courante et journalière qui forment la base quotidienne de nos dépenses, mais cet objet de première nécessité qui s'appelle une maison, un logement ; elles construisent des maisons, principalement des maisons à bon marché pour ouvriers, et louent ou vendent au prix de revient ces habitations à leurs locataires ou usagers ; elles ne réalisent presque jamais de bénéfices, vendant ou louant au prix coûtant.

Les coopératives distributives de construction ne donnent pas de bonis ; elles ne sont pas répartitrices ; elles affectent à leur fonds de réserve, les bénéfices qu'elles réalisent très exceptionnellement, dans la location ou la vente de leurs maisons.

(1) *Almanach de la coopération socialiste,* 1907, p. 134.
(2) *Almanach de la coopération socialiste,* 1908, p. 63 et 140.

De par l'affectation qu'elles donnent à leurs bonis, elles rentrent exactement dans le cadre des coopératives distributives. Du point de vue théorique, il est nécessaire de s'élever contre l'usage, par ailleurs, commode, qui distingue entre les distributives ordinaires et les distributives de construction. Comme ces dernières réalisent une variété curieuse, il est admissible qu'on ne leur applique pas, dans la pratique, la dénomination générale de distributive. Nous les désignerons du terme de distributive de construction ; mais il importe de noter qu'elles rentrent absolument dans le cadre de la coopération distributive.

Les distributives de construction tendent à diminuer les revenus sans travail. — Les distributives de construction ont exactement le même mécanisme et obtiennent les mêmes résultats que les distributives ordinaires. Elles procurent à leurs membres au prix coûtant, les logements dont ils ont besoin, de la même manière que les distributives ordinaires fournissent à leurs sociétaires, au prix de revient, les objets de consommation journalière.

La propriété des moyens de production — le sol, les matériaux de construction ; — et l'initiative de la production — la construction des immeubles — appartenant à la coopérative : la classe des capitalistes se trouve frustrée de cette double source de revenus. Indubitablement les distributives de construction agissent dans le sens de la suppression des revenus sans travail.

Une hésitation peut pourtant provenir du fait que les maisons ouvrières construites par ces sociétés sont parfois louées par les ouvriers qui les ont achetées ; ceux-ci au lieu d'habiter les immeubles dont ils se sont rendus acquéreurs, les donnent en location à d'autres ouvriers ; dès lors, le but poursuivi par la coopérative de construction ne se trouve nullement atteint ; il s'en faut de beaucoup que les sociétés de construction aient pour ambition de permettre à de simples ouvriers de devenir

propriétaires d'immeubles, afin de les donner en location ; bien loin de diminuer le nombre des attributaires de revenus sans travail, les sociétés de construction ne serviraient qu'à augmenter le nombre de ces capitalistes, que le régime coopératiste a pour but d'éliminer progressivement.

Incontestablement, les sociétés qui, à l'instar des coopératives de construction anglaises, ne se contentent pas de louer les immeubles aux ouvriers qui les habitent, mais vont jusqu'à les leur vendre, s'exposent à ce danger ; un jour ou l'autre, les ouvriers propriétaires de ces immeubles, sont immanquablement conduits — par suite de déplacements par exemple — à louer ou à vendre les maisons qu'ils ont patiemment habitées et achetées. Il n'est qu'un moyen de mettre la société de construction, à l'abri de ces déboires, c'est de stipuler que les sociétés de construction se contenteront toujours de louer au prix de revient les maisons, aux ouvriers qui les habitent, et se feront une règle d'en retenir toujours la propriété.

§ 2. — Les coopératives de solidarité et les coopératives incorporées.

Un certain nombre de coopératives sont formées uniquement d'ouvriers producteurs ; on les appelle habituellement des « coopératives de production ». Cette expression nous paraît être d'un choix fort malheureux ; elle a le tort de signifier, par antithèse aux coopératives dites de consommation, que ce sont là les seules entreprises coopératives qui s'occupent de produire elles-mêmes, et de transformer en produits achevés, des matières brutes ou demi-brutes. L'expression générale dont nous les désignerons sera celle de « Coopératives d'ouvriers producteurs ».

1° *Les coopératives de solidarité.* — Un examen de la réalité vivante des faits montre qu'il existe deux groupes distincts

de coopératives d'ouvriers producteurs ; certaines de ces sociétés sont autonomes ; les autres ne le sont pas. En fait, certaines coopératives d'ouvriers producteurs jouissent d'une indépendance économique et juridique absolue ; ce sont celles qui n'ont eu besoin pour se former, de l'appui de personne, ni d'aucune société coopérative ou syndicale. La plupart du temps, elles fabriquent des articles qui ne sont pas de vente courante,ou même des articles de luxe, telle la coopérative des diamantaires de Saint-Claude, dans le Jura français. De par la nature même de leur fabrication, elles ne peuvent pas trouver de débouchés auprès des coopératives distributives. Telle est la principale raison pour laquelle elles sont absolument soustraites à l'action de toute coopérative ou syndicat ouvrier.

Ces coopératives autonomes d'ouvriers producteurs sont infiniment rares ; les ouvriers fondateurs et membres de ces sociétés, ont toute facilité pour se partager les bénéfices de l'exploitation. S'il en est ainsi,la société constitue une simple association ouvrière ou une société syndicale de production. Parfois cependant, guidés par un sentiment de classe, par l'idée de la solidarité que les lie à leurs camarades, les membres de ces sociétés renoncent à toute répartition de bénéfices ; ils se contentent d'un salaire raisonnable, conforme au taux général fixé par le syndicat local ou régional.

Les bénéfices de l'exploitation sont tous affectés au fonds de réserve ou d'agrandissement de la coopérative. L'ouvrier n'a aucun intérêt capitaliste, les profits sociaux, au lieu d'être « particularisés », répartis entre les membres, sont « socialisés ». La société forme une véritable coopérative ; ses bénéfices ne profitent qu'aux nouveaux ouvriers que le développement de l'entreprise permet de faire entrer dans la coopérative. Ceux-ci sont les véritables bénéficiaires des bonis réalisés. En d'autres termes, la classe ouvrière considérée dans son ensemble bénéficie intégralement des profits de ces sociétés ; elle se rend ainsi peu à peu maîtresse des moyens de production auxquels elle applique sa force de travail.

A l'opposé des associations ouvrières de production qui ont nécessairement tendance à se fermer, ces coopératives autonomes d'ouvriers producteurs ont tout avantage à rester ouvertes. Chacun de leurs membres n'est autorisé qu'à toucher le salaire syndical, tout en prenant pour partie la direction de l'entreprise ; chacun d'entre eux n'a aucune raison d'empêcher le travailleur de la même profession d'entrer aux mêmes conditions que lui dans l'entreprise. En fait, les ouvriers fondateurs et membres de ces sociétés ont le plus grand désir de prendre,parmi leurs camarades, de nouveaux collaborateurs ; ils n'ont en effet eux-mêmes jamais touché au fruit défendu du profit individuel ; mais ils sont au contraire guidés par un sentiment puissant de solidarité ouvrière. Ce caractère nous permettra de désigner d'un nom technique ces coopératives, nous les appellerons des *coopératives de solidarité.*

Ces sociétés stipulent qu'en cas de dissolution, le capital reste indivisible entre les membres de la société et doit être affecté intégralement à une œuvre d'intérêt collectif : une coopérative ou un syndicat ouvrier, par exemple.

Les coopératives de solidarité, par essence même, sont non répartitrices. — Pour la clarté de l'exposition, nous avons admis que les coopératives de solidarité, désireuses de ne pas accorder à leurs membres le moindre profit individuel, affectaient tous leurs bénéfices au fonds de réserve de la société. De fait, il en est bien ainsi ; il semble cependant qu'on puisse imaginer une seconde combinaison, elle consisterait tout simplement à répartir entre les acheteurs même de la société, les bénéfices réalisés sur leurs achats. A notre connaissance, la pratique n'offre aucun exemple d'une coopérative autonome d'ouvriers producteurs qui fasse application d'un pareil principe de répartition ; il n'y a point lieu d'en demeurer surpris, encore moins de le regretter. Ne serait-il pas, en effet, extraordinaire que des ouvriers qui ont pris la peine de constituer eux-mêmes une société de production, attribuent bénévole-

ment à leurs clients, les bénéfices de l'entreprise ? Ajoutons qu'un pareil altruisme serait souvent aussi fâcheux qu'imprévu. On ne saurait être qu'affligé de voir les clients de ces sociétés, le plus souvent, voire même toujours, des adversaires de la coopération, profiter gratuitement des bénéfices de la coopérative.

A agir ainsi, les membres des coopératives de solidarité auraient dû méconnaître le but même de la coopérative de solidarité qui est de s'agrandir et d'émanciper de nouveaux travailleurs.

Les coopératives distributives sont, avons-nous vu, tantôt répartitrices, tantôt non répartitrices. Il en est différemment des coopératives de solidarité qui sont par essence même non répartitrices.

Les coopératives de solidarité se définissent ainsi : ce sont les coopératives formées entre ouvriers producteurs qui sont restées absolument indépendantes de toute personne et de tout groupement syndical ou coopératif. Leur mécanisme les contraint à affecter l'intégralité de leurs bénéfices au fonds de réserve de la coopérative.

Les coopératives de solidarité ne réalisent pas l'idéal du socialisme corporatif. — Les coopératives de solidarité réalisent, semble-t-il, parfaitement l'idéal du socialisme corporatif : rendre la classe ouvrière propriétaire des moyens de production et directrice de la production elle-même, l'émanciper en la rendant absolument indépendante de la classe capitaliste.

Tel est bien le but du socialisme corporatif ; mais il faut remarquer l'absence d'une condition absolument fondamentale, du point de vue du socialisme corporatif : l'attribution aux ouvriers et employés des bénéfices de l'entreprise.

Les membres des coopératives de solidarité n'ont pas le droit de toucher le produit intégral de leur travail, disons les revenus sans travail qui se dégagent en quelque sorte tout

seuls de l'entreprise. La propriété qu'ils ont des moyens de production et des capitaux employés par eux ne leur sert à rien : tous les bénéfices sociaux ne sont-ils pas, en effet, frappés d'interdit ? Les membres de la société ne voient-ils pas se volatiliser tous les jours, entre leurs mains, les profits sociaux ? L'attribution aux ouvriers et employés des bénéfices de l'entreprise est absolument caractéristique du socialisme corporatif : le défaut de cette condition essentielle suffit à rejeter les coopératives de solidarité en dehors du socialisme corporatif.

Si l'on veut aller au fond des choses, on découvre qu'en réalité, les coopératives de solidarité sont l'objet d'une incorporation indirecte, lointaine, imprécise, mais réelle pourtant ; elles sont inféodées à la génération des travailleurs de demain, dont elles préparent l'instrument de travail ; elles sont incorporées à un premier degré.

Des exemples assez nombreux de coopératives de solidarité nous sont fournis par les origines du mouvement coopératif, en Angleterre et en France notamment : les coopératives de solidarité ont historiquement précédé les coopératives distributives.

De 1828 à 1832, se constituent en Angleterre, les Union-Shops ; ces coopératives étaient fondées entre ouvriers producteurs, et restèrent absolument indépendantes de toute organisation ouvrière ; toute répartition individuelle des profits était supprimée (1).

La création de sociétés semblables suppose chez leurs adhérents, une très robuste foi socialiste ; pour sacrifier à leur idéal leurs intérêts personnels, et renoncer à toute répartition individuelle des profits, il faut que les ouvriers fondateurs et membres de ces sociétés, soient inspirés d'un désir très ar-

(1) Béatrice Potter, *La coopération en Grande-Bretagne* (traduction), Cornély, 1905, p. 55. Se reporter aussi à nos développements sur les Union-Shops d'Angleterre, chapitre V.

dent d'émanciper, dans la mesure de leurs forces, la classe ouvrière tout entière. Effectivement, l'examen des faits démontre que la fondation de ces sociétés s'explique toujours par une très forte inspiration socialiste. L'époque contemporaine fournit l'exemple d'assez nombreuses coopératives de solidarité, mais aucune n'a réussi à prendre une extension appréciable.

2° *Les coopératives incorporées.* — A côté du petit groupe des coopératives de solidarité, un grand nombre de coopératives d'ouvriers producteurs ont perdu toute autonomie, ou n'en ont jamais joui. Ce sont les sociétés que nous désignerons du terme de *coopératives incorporées*. Elles se définissent ainsi : Les coopératives incorporées sont les coopératives — formées entre ouvriers producteurs — qui sont dans la dépendance plus ou moins étroite de coopératives, de syndicats ouvriers ou de fédérations coopératives. Tantôt elles affectent leurs bénéfices à leurs acheteurs, tantôt elles les consacrent à leur fonds de réserve.

Leur mécanisme économique reste le même forcément que celui des coopératives en général, mais la situation de fait qui est envisagée ici, est toute différente de celle des coopératives de solidarité. Le terme d' « *incorporées* » qui les caractérise, rend assez bien compte de la différence. Nous envisageons ici ces très nombreuses coopératives d'ouvriers producteurs qui ne jouissent absolument d'aucune indépendance véritable.

a) *Incorporation commerciale.* — Leur incorporation peut être *commerciale*, *économique*. Beaucoup de coopératives d'ouvriers producteurs vendent l'intégralité de leur production à des distributives ; bien souvent, en effet, ces sociétés sont incapables de rivaliser avec la grande production capitaliste, si ce n'est au point de vue de la qualité, du moins au point de vue du bon marché, des facilités de payement, des

délais consentis ou de la rapidité de livraison. Elles ne trouvent comme clients que des coopératives distributives ; celles-ci, dès lors, sont libres de leur imposer telles clauses qu'elles voudront, et il n'est pas rare que les distributives clientes obligent la coopérative incorporée à leur accorder la répartition, au prorata des achats, d'une fraction importante des bonis.

Les membres de semblables coopératives sont aussi désintéressés que ceux des coopératives de solidarité ; ils ne retirent aucun profit individuel de la bonne gestion de la société, mais ce désintéressement leur étant imposé, il est difficile de leur en faire un grand mérite.

Incorporées commerciales répartitrices et incorporées commerciales non répartitrices. — Ces coopératives, incorporées commercialement, présentent elles-mêmes deux variétés : les unes répartissent les bonis aux acheteurs ; nous nous en sommes déjà occupés ; ce sont les *incorporées répartitrices*. Mais il y a aussi des cas très nombreux d'*incorporées non répartitrices* ; on comprend fort bien que les distributives clientes peuvent ne pas exiger le droit de toucher une part quelconque des bénéfices réalisés. Dès lors, ces coopératives incorporées versent leurs profits au fonds de réserve ou à des œuvres d'intérêt collectif, ainsi que les coopératives de solidarité. En un mot, l'affectation de leurs profits est sociale.

b) *Incorporation juridique.* — Nous n'avons jusqu'ici envisagé que l'incorporation commerciale qui résulte du fait que la coopérative vend tout ou partie de sa production à des distributives. Il existe une incorporation plus fondamentale, plus absolue ; elle peut être *juridique*, *organique*. Il existe des coopératives d'ouvriers producteurs, où la majeure partie des actions ou parts sociales est possédée par des distributives, des coopératives de solidarité, des syndicats ou par d'autres coopératives incorporées.

Les ouvriers producteurs, propriétaires de la minorité des parts sociales, ne peuvent pas diriger à eux seuls l'entreprise ; la loi de la majorité les contraint à jouer un rôle effacé. Ils sont directement dépendants des organismes coopératifs qui ont souscrit la majeure partie des parts sociales ; la société elle-même est entièrement incorporée, inféodée. Tel est le cas de la plus illustre des coopératives d'ouvriers producteurs de France : « La Verrerie ouvrière d'Albi ». Syndicats et coopératives distributives possèdent plus des deux tiers des parts sociales.

Ces coopératives incorporées juridiquement, tantôt sont répartitrices, tantôt ne le sont pas. Il n'y a pas de règle sur ce point.

c) *Double incorporation, commerciale et juridique à la fois.* — On peut enfin prévoir que l'incorporation de la coopérative est double ; elle peut exister du point de vue commercial, comme du point de vue juridique. D'une part, la coopérative est possédée par tout un faisceau de coopératives et de syndicats ; d'autre part ces coopératives propriétaires sont les meilleurs clients de la coopérative incorporée.

On est tenté de dire qu'en fait, pareille coopérative doublement incorporée n'est qu'un atelier de production des coopératives, propriétaires des parts sociales et clientes. Semblable société n'est en fait qu'une dépendance des différentes coopératives qui la possèdent et la dirigent. Sa personnalité, conclut-on, n'existe qu'à un point de vue purement extérieur et formel. L'objection ne nous paraît pas décisive ; du moment que l'idée créatrice de la coopérative : l'utilisation de la force de travail de ses propres membres, a appartenu à ceux-ci, on est en droit de dire que la société est une coopérative d'ouvriers producteurs.

Il en est des coopératives doublement incorporées comme de toutes les coopératives incorporées : tantôt elles sont répartitrices, tantôt elles ne le sont pas.

Les coopératives incorporées ne réalisent pas l'idéal du socialisme corporatif. — Les coopératives incorporées réalisent moins encore l'idéal du socialisme corporatif que les coopératives de solidarité. Sans doute, les coopératives de solidarité n'accordent pas aux ouvriers membres de la société les revenus sans travail que produit l'entreprise, du moins leur remet-elle la direction effective de la société ainsi que sa propriété nominale, incomplète.

Avec les coopératives incorporées, la situation des ouvriers membres de la société est tout à fait empirée au point de vue du socialisme corporatif ; non seulement ceux-ci ne touchent aucun revenu sans travail, mais n'ayant pas la majorité dans l'assemblée des membres de la société, ils n'ont même pas la direction de l'entreprise. Les coopératives incorporées ne peuvent se réclamer que de l'idéal coopératif proprement dit.

Exemples d'incorporées non répartitrices. — Les exemples d'incorporées non répartitrices sont assez nombreux ; la plus illustre des sociétés françaises qui méritent cette dénomination est la « Verrerie ouvrière » d'Albi.

La Verrerie ouvrière d'Albi. — Fondée par les ouvriers de l'usine Rességuier, à Carmaux, après la grève de 1896 qui suscita dans toute la France une si longue et si légitime émotion, la « Verrerie ouvrière » est uniquement la propriété d'organisations ouvrières, syndicales ou coopératives (1) ; toutes les actions de la société, sauf 9, sont possédées par des collectivités ; les 9 actions qui font exception à la règle appartiennent aux administrateurs de la Verrerie ; ceux ci doivent posséder, aux termes des statuts, pendant toute la durée de leur fonction, au moins une action de la société ; cette

(1) *Almanach de la coopération socialiste*, 1907, p. 132.

action de 100 francs est inaliénable entre leurs mains, aussi longtemps que dure leur mandat ; chaque administrateur, en sortant de charge, est obligé de faire transférer cette action au nom de l'administrateur qui lui succède (1). Par le jeu de ce mécanisme, la Verrerie ouvrière se borne, en réalité, à demander à chacun de ses administrateurs d'effectuer un dépôt de 100 fr. en garantie des actes de sa gestion.

Les actions de la Verrerie ouvrière ne sont pas la propriété des ouvriers, employés dans l'usine, mais, objectera-t on, le résultat final est le même ; le syndicat du personnel de l'usine, le syndicat des Verriers,possède en effet environ 3.000 actions, soit les deux tiers environ des actions émises par la société.

Le fait demeure incontestable, mais il n'a pas l'importance qu'on lui attribue ; aucune organisation affiliée ne dispose en effet de plus de 10 voix, à l'assemblée générale des membres (2), les autres syndicats et coopératives ouvrières, — très nombreux — qui se divisent le dernier tiers des actions, ont une majorité certaine à l'assemblée générale.

L'incorporation juridique de la Verrerie ouvrière nous apparaît donc comme très avancée, les ouvriers de l'usine ne disposant — en droit, si ce n'est en fait — que d'un pouvoir de direction, extrêmement faible ; les 10 voix que possède, en leur nom, le syndicat des Verriers, qu'ils ont constitué, ne suffit pas à leur assurer une influence bien appréciable dans les décisions de l'assemblée générale ; cependant, il est de règle que l'assemblée annuelle des sociétés actionnaires élise au conseil d'administration, six ouvriers désignés par les employés et ouvriers de la Verrerie ; les trois autres administrateurs sont directement choisis par les sociétés affiliées (3).L'influence peut-être prépondérante, que les ouvriers de la Verrerie exercent sur la marche de la société, découle plutôt de cette habitude de fait, que d'une situation de droit, absolu-

(1) Article 11 des statuts de la Verrerie ouvrière.
(2) Article 22 des statuts.
(3) Articles 10 et 12 des statuts.

ment établie : le pouvoir souverain dans la société appartient de toute nécessité aux organisations ouvrières, seules, membres de l'assemblée générale.

En même temps que juridique, l'incorporation de la Verrerie ouvrière est commerciale ; les clients de beaucoup les plus importants de la société sont les principales coopératives ouvrières de France.

La Verrerie ouvrière d'Albi est une incorporée non répartitrice ; depuis sa constitution, l'intégralité de ses bénéfices a toujours été affectée à son fonds de réserve ou à des œuvres d'intérêt collectif.

Les rédacteurs de ses statuts ont pensé qu'il convenait, dans le but de satisfaire aux exigences légales, de prescrire la répartition de 60 0/0 des bénéfices sociaux entre les actions et l'affectation de 40 0/0 des bénéfices au personnel (1).

En réalité, aucune des sociétés actionnaires n'a jamais prélevé le moindre intérêt — même pas un intérêt fixe — à raison des actions versées ; ces actions représentent des capitaux improductifs de tout intérêt.

L'attribution au personnel de l'usine de 40 0/0 des bénéfices, n'a jamais cessé d'être tout aussi fictive ; le personnel de l'usine n'a jamais émargé aux bénéfices sociaux.

La Verrerie n'attribue aucune part de ses profits à ses acheteurs, presque toujours des coopératives ouvrières ; elle constitue cependant un type absolument parfait de société coopérative, elle affecte en effet la totalité de ses bonis à son fonds de réserve ou à des œuvres d'intérêt collectif.

En 1906, la Verrerie ouvrière a vendu 892.500 francs de produits fabriqués, elle occupait 362 ouvriers (2).

Sans envisager d'autres pays que la France, il est loisible de citer d'autres exemples de coopératives incorporées non répartitrices ; la vallée de la Bienne, dans le Jura français,

(1) Article 33 des statuts.

(2) *Bulletin de l'Office du travail*, août 1907, p. 796.

comprend plusieurs petites sociétés semblables ; Saint-Claude possède, depuis le début de 1907, une société d'ouvriers pipiers- et depuis quelques années, une société de diamantaires (Re fet, Fournier et Cie), qui ne sont rien autres que des incorporées non répartitrices ; dans les environs immédiats de la ville, existe la société des Lapidaires de l'Avant, qui répond à la même qualification.

Les coopératives incorporées non répartitrices sont fréquentes, parmi les sociétés d'ouvriers producteurs, d'Angleterre et d'Allemagne (1).

Exemples d'incorporées répartitrices. — Le mouvement coopératif moderne renferme un certain nombre de coopératives incorporées répartitrices : l'exemple le plus fameux de sociétés semblables doit être vraisemblablement emprunté à l'Allemagne : la « coopérative des ouvriers en tabac de Hambourg » est la plus importante de ces sociétés (2).

La coopérative des ouvriers en tabac de Hambourg. — Le mérite de la fondation de cette société revient — à notre connaissance tout au moins — aux ouvriers en tabac de Hambourg, et non à des organisations ouvrières syndicales ou coopératives ; la majeure partie, si ce n'est l'intégralité des bénéfices sociaux, était primitivement affectée aux ouvriers sociétaires, mais la société a peu à peu perdu son caractère d'association ouvrière de production.

Le nombre des ouvriers sociétaires a diminué ; à la fin de 1906, la société employait 197 auxiliaires, et ne comprenait pas plus de 55 ouvriers sociétaires (3). En même temps, la

(1) Se reporter aux développements que nous donnons à propos de la Production des coopératives incorporées d'Angleterre et d'Allemagne (chap. VII et XI).

(2) Se reporter à nos développements relatifs aux coopératives incorporées allemandes, chap. XI.

(3) *Jahrbuch des Zentral verbandes deutscher Konsumvereine*, 1907, p. 223.





société, contrainte par d'impérieuses nécessités financières, faisait souscrire un grand nombre d'actions à des coopératives distributives et au Magasin de gros de Hambourg ; peu à peu, ces organisations coopératives se sont rendues acquéreurs de la majorité des actions de la « Coopérative des ouvriers en tabac » ; la Fédération de Hambourg continue à racheter progressivement toutes les actions disponibles de la société ; depuis plusieurs années elle a obtenu de se faire représenter au conseil d'administration de la coopérative ; l'incorporation juridique ne laisse pas que d'être très avancée.

Son incorporation commerciale est aussi complète.

En conséquence de cette double incorporation, le mécanisme de répartition de la société s'est profondément modifié ; sans doute la moitié des profits sociaux est répartie entre les ouvriers de la manufacture ; remarquons qu'à cet égard, aucune distinction n'est faite entre les ouvriers sociétaires et les simples auxiliaires ; en réalité, c'est à titre non de sociétaires, mais d'ouvriers employés à la manufacture, que les 55 sociétaires touchent la même quotité des bénéfices sociaux que les 197 auxiliaires.

L'autre moitié des profits (et c'est ici que la société acquiert le caractère d'une incorporée répartitrice) est répartie entre les organisations ouvrières, clientes, à proportion de leurs achats. En d'autres termes 50 0/0 des profits sont uniformément répartis entre les salaires payés, 50 0/0 sont affectés au montant des ventes annuelles et répartis entre les achats. On comprend que les coopératives, propriétaires de la majeure partie des actions et clientes presque exclusives de la société, aient exigé ou mieux décidé elles-mêmes, en assemblée générale, que la moitié des profits de la société leur serait attribuée à elles-mêmes, considérées en tant que clientes de la société. Grâce à cette exigence, la société des ouvriers en tabac de Hambourg a acquis le caractère d'incorporée répartitrice ; toutefois, comme 50 0/0 de ses profits continuent à être affectés au personnel ouvrier, cette société constitue une incorporée répartitrice imparfaite.

La coopérative des ouvriers en tabac de Hambourg, quoiqu'elle n'affecte pas aux acheteurs, la totalité de ses profits, suffit à rendre compte du mécanisme des incorporées répartitrices. Ces sociétés sont infiniment rares ; d'habitude les coopératives ouvrières, qui ont progressivement absorbé des sociétés composées d'ouvriers producteurs, désirent que tous les profits sociaux soient affectés au fonds de réserve de la société, mais n'exigent pas qu'une portion de ces bénéfices leur soit attribuée à elles mêmes, à titre de clientes de la société incorporée.

§ 3. — Les coopératives d'assurance mutuelle.

Nous n'avons examiné que les coopératives distributives et les coopératives de solidarité ou incorporées. Ce sont les principales que l'on étudie généralement et l'on a raison ; mais nous plaçant un instant au point de vue doctrinal, il est bon, croyons-nous, de joindre en appendice, à ces deux premières catégories, une troisième variété de coopératives. On n'a pas coutume de leur décerner ce titre ; cependant, elles n'en sont pas moins des coopératives véritables. Nous voulons parler de ces innombrables mutualités, sociétés de secours mutuels, assurances-incendie, maladie, accidents, vieillesse, invalidité, mort, chômage. Non seulement elles poursuivent le même but que les coopératives précédemment étudiées, la suppression des revenus sans travail, mais elles appliquent exactement le même mécanisme de répartition.

Toutes ces sociétés d'assurance mutuelle sont de véritables coopératives, où, moyennant le versement d'une cotisation fixe et égale pour tous, ou le payement d'une prime constante, mais proportionnelle à l'importance des risques assurés, les associés tâchent de constituer aux moindres frais possibles un fonds commun, suffisant pour indemniser ceux d'entr'eux qui subissent des dommages du fait des cas fortuits prévus par eux.

Le caractère coopératif de ces associations vient du fait que les bénéfices, s'il y en a, sont tous affectés au fonds de réserve. Les coopératives d'assurance mutuelle sont toujours non répartitrices ; elles sont dans l'alternative d'affecter tous les bonis au fonds de réserve, ou d'abaisser le taux de la prime, quand celle-ci est jugée définitivement trop élevée. Il n'y a pas d'autre solution légale ; il n'existe pas non plus d'autre solution rationnelle de la difficulté. La répartition des bonis au prorata des achats est impossible à admettre, par la raison qu'il n'y a point d'achat du tout. Il n'y a ni achat, ni prix payé correspondant au service rendu ou à l'indemnité allouée, puisque précisément l'assurance a pour but de garantir aux membres de la coopérative, la gratuité de la réparation au cas de sinistre.

Y a-t-il lieu de s'étonner qu'une coopérative exige de la part de ses membres le versement de cotisations ? Nous ne le pensons pas. Bien des sociétés coopératives n'ont réussi à constituer progressivement leur capital initial que par les versements hebdomadaires de leurs membres pendant plusieurs années.

Les coopératives d'assurance mutuelle poursuivent le même but social que les autres coopératives ; elles ont les mêmes aspirations que les distributives : s'organiser entre consommateurs pour obtenir certains produits ou la réparation de certains dommages à meilleur compte que si l'on s'adressait à des particuliers. Ceux-ci font, en effet, métier de fournir ces objets ou de donner ces réparations, mais ils font payer le plus cher possible l'esprit d'initiative qu'ils ont eu.

Cependant, il convient de ne pas forcer l'assimilation entre les coopératives d'assurance mutuelle et les coopératives distributives ordinaires. Une différence de pure forme doit être marquée entre les unes et les autres.

La différence ne réside pas dans ce fait que les coopératives d'assurance mutuelle, à l'encontre de la plupart des dis-

tributives, ne fournissent pas de marchandises, ne possèdent ni ateliers de production, ni magasins de vente. Les banques d'escompte qui, une fois coopératisées, constituent des distributives, sont exactement dans la même situation ; elles bornent leurs opérations à un simple commerce d'argent ou de valeurs ayant cours.

La différence qui s'observe est purement extérieure, elle vient du fait que les coopératives d'assurances n'impliquent aucun achat au sens ordinaire et banal du mot. Acheter une garantie temporaire (tel est, en effet, le but de l'assurance mutuelle), ou acheter une marchandise, une valeur ou une somme d'argent, sont des opérations qui se présentent sous un aspect extérieur bien différent. S'assurer contre un risque est une opération périodique, annuelle, le plus souvent, toujours facile à prévoir ; tout à l'inverse, les opérations d'achat au sens ordinaire du mot, sont susceptibles de se précipiter ou de se raréfier ; elles présentent un caractère très net de soudaineté, d'imprévu.

On comprend que l'on ait pris l'habitude de discerner jusque dans les termes, ces deux sortes d'opérations ; mais ce n'est là qu'un usage verbal dont on peut simplement dire qu'il est assez commode.

A aller au fond des choses, les coopératives d'assurance mutuelle sont véritablement des distributives ; il ne faudra pas s'étonner de les voir se mêler intimement à elles. Les unes et les autres se prêtent un mutuel appui. Ce serait manquer à la plus élémentaire vérité scientifique que de rejeter les sociétés d'assurance mutuelle en dehors du domaine coopératif ; elles ont leur place toute marquée dans une organisation coopératiste de la société.

Types imparfaits de coopératives.

Cette analyse et cette énumération des différentes coopératives, si minutieuses soient-elles, ne comprennent pas toutes

les variétés coopératives que nous offre la réalité. Il se présente assez souvent que des sociétés coopératives, au lieu de correspondre à l'un des types précédemment dégagés, ont subi l'alliage d'un principe contraire, elles ne sont plus que des coopératives altérées. Cependant, il convient de leur reconnaître encore le caractère coopératif. En vertu de quels principes fondamentaux leur reconnaître ou leur refuser la qualification de coopératives ? Comment distinguer entre les différents cas qui se présentent ? Tel est le problème qu'il nous faut rapidement solutionner.

Une société ne peut prétendre au titre de coopérative, que si elle répartit ses bénéfices sociaux au prorata des ventes effectuées par elle, à moins toutefois qu'elle ne préfère « socialiser » ses bénéfices, les affecter à son fonds de réserve.

Ces deux procédés sont les seuls qui confèrent à la société le caractère coopératif. Les sociétés qui ne détournent de l'un ou de l'autre de ces deux procédés aucune fraction de leurs profits sociaux, se présentent, du point de vue coopératif, à l'état pur ou parfait. L'immense majorité des sociétés coopératives peuvent être dites *parfaites* ou, ce qui revient au même, intégrales ou normales.

Cependant, certaines sociétés, tout en affectant aux achats une fraction de leurs bénéfices, attribuent soit aux salaires, soit au capital actions, une portion de leurs profits. De semblables sociétés sont des coopératives *imparfaites* ; on peut dire aussi partielles ou anormales. Les coopératives distributives n'en fournissent presque aucun exemple ; il en est tout différemment des coopératives incorporées. Les ouvriers producteurs, membres des coopératives incorporées ont un intérêt personnel à déroger au principe coopératif et à « individualiser » une partie des profits sociaux, sous forme de dividendes affectés aux actions ou de rétributions attribuées au prorata des salaires.

Les coopératives distributives ou incorporées qui détournent du principe de la répartition au prorata des achats, une partie

seulement de leurs bénéfices sociaux, participent pour partie au caractère coopératif, elles constituent des coopératives imparfaites ou partielles.

En un mot, le caractère de coopérative distributive ou incorporée s'étend à toute société qui affecte tout ou partie de ses bénéfices au prorata des ventes qu'elle a réalisées.

Au contraire, le caractère de coopérative de solidarité ne s'acquiert que par l'affectation de l'intégralité des bénéfices au fonds de réserve. La société serait, en effet, une société capitaliste, si elle affectait, à titre de dividende fixe, fût-ce un centime, à son capital actions. La société serait une simple association ouvrière de production si, en majorant chaque année son fonds de réserve d'une part de ses bénéfices, elle affectait également, au prorata des salaires, une part des profits sociaux.

La société serait enfin une coopérative distributive ou incorporée, si elle affectait la moindre portion de ses bénéfices à ses acheteurs.

Les coopératives distributives ou incorporées qui ne sont pas répartitrices, font usage du même procédé que les coopératives de solidarité, pour acquérir le caractère coopératif : elles affectent l'intégralité de leurs profits au fonds de réserve. C'est assurément le procédé le plus rigoureux pour acquérir le droit de cité coopérative.

En résumé, la qualité de coopérative s'acquiert soit par l'affectation de la totalité des bénéfices au fonds de réserve ou d'agrandissement (coopératives de solidarité, ou coopératives distributives ou incorporées, non répartitrices), soit par l'affectation de tout ou partie de ses bénéfices aux acheteurs (coopératives distributives ou incorporées, répartitrices).

Les coopératives distributives ou incorporées quand elles sont répartitrices, peuvent se permettre d'être imparfaites ; au contraire, toute coopérative de solidarité ainsi que toute coopérative distributive ou incorporée non répartitrice doit être nécessairement parfaite, par définition même.

Les Unions de consommateurs.

A côté de ces différentes déformations dont la pratique coopérative nous fournit des exemples, il convient d'exposer la nature et le fonctionnement des sociétés — formées entre consommateurs — que nous proposons de dénommer « *Unions de consommateurs* ».

A l'origine de tout mouvement coopératif, on constate historiquement la formation de sociétés directement inspirées par l'idéal du « consommateur-roi ». Ces sociétés sont formées presque toujours entre ouvriers, qui désirent en s'associant se procurer à meilleur compte les marchandises dont ils ont besoin. Souvent, ces sociétés se contentent d'acheter durant la bonne saison, après la récolte, des denrées alimentaires -- du blé, essentiellement — que ces sociétés répartiront ensuite entre leurs membres durant l'hiver, à proportion des sommes fournies par chacun d'eux. Ces sociétés ont, par principe même, une activité toute éphémère et s'interdisent par avance de réaliser des bénéfices. Leur importance économique ne peut être que très minime.

L'idéal du « règne du consommateur » anime ces sociétés ; cependant l'idée, le concept caractéristique du régime coopératif : la répartition des bénéfices au prorata des achats, leur est totalement inconnue. Les Unions de consommateurs sont une première ébauche informe et maladroite des coopératives distributives. L'Angleterre, la Suisse, la Belgique, la France ont donné naissance à de semblables sociétés, avant d'avoir constitué des coopératives. Ces sociétés sont intéressantes, parce qu'elles sont la première adaptation dans le domaine économique de l'idée du consommateur-roi. En tous pays, elles ont été le signe avant-coureur du mouvement coopératiste. A ce titre, elles méritent d'être saluées avec joie et intérêt.

Tableau général, énumérant les différentes variétés de sociétés coopératives et indiquant quels principes de répartition des profits font acquérir à une société, le caractère coopératif.

<table>
<tr><th colspan="2">PRINCIPE COOPÉRATIF.</th><th>PRINCIPE CORPORATIF.</th><th>PRINCIPE SYNDICALISTE.</th></tr>
<tr><td colspan="2">Il existe pour une société, deux procédés seulement d'acquérir le caractère coopératif :</td><td>Associations ouvrières de production.</td><td>Sociétés syndicales.</td></tr>
<tr><td>A) Répartition des profits au prorata des achats :</td><td>B) Affectation des profits au fonds de réserve :</td><td rowspan="2">Méritent ce titre :
Toutes les sociétés, qui affectent aux salaires la totalité de leurs profits, ou les répartissent entre les salaires et le capital-actions.</td><td rowspan="2">Méritent ce titre :
Toutes les sociétés qui affectent au capital-actions la totalité de leurs profits, ou les répartissent entre le capital-actions et les salaires.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Méritent le titre de coopératives, toutes les sociétés :</td></tr>
<tr><td>Qui affectent une PORTION QUELCONQUE de leurs bénéfices, à leurs acheteurs.
Sont donc des coopératives, les sociétés, qui affectent la totalité de leurs profits à leurs acheteurs.
Ou qui répartissent leurs profits : soit entre les achats et les salaires ; soit entre les achats, les salaires et le capital-actions.
a) Les distributives répartitrices ordinaires.
b) Les incorporées répartitrices.
Selon les cas, ces sociétés sont « parfaites » ou « imparfaites ».
Ces sociétés peuvent en même temps affecter à leur fonds de réserve une part de leurs profits.</td><td>Qui affectent la TOTALITÉ de leurs bénéfices au fonds de réserve.
Ces sociétés ne doivent rien affecter ni au capital actions, ni aux salaires, ni aux achats.
a) Les distributives non répartitrices, ordinaires.
b) Les distributives de construction.
c) Les distributives d'assurance mutuelle.
d) Les coopératives de solidarité.
e) Les incorporées non répartitrices.
Ces sociétés doivent nécessairement être « parfaites ».</td><td colspan="2">Il peut arriver que ces sociétés soient au même degré des associations ouvrières de production et des sociétés syndicales.</td></tr>
</table>

SECTION II. — Le mouvement corporatif. — Les associations ouvrières de production.

Du point de vue de la définition prise pour base, nous avons énuméré, sous réserve de la rectification que nous ferons plus loin, toutes les variétés possibles des sociétés coopératives. La pratique nous en a toujours fourni des exemples, nos divisions et nos définitions ont toujours correspondu à des réalités objectives. Il importe de considérer maintenant les entreprises qui ne méritent aucunement le titre de coopératives, bien qu'on ait l'habitude courante de les désigner de ce nom.

Les sociétés qui vont être examinées par la suite répartissent leurs profits au prorata du travail fourni ou à proportion des capitaux ou des matières premières apportés. Une opposition absolue s'observe entre le mécanisme coopératif et ces différents modes de répartition des profits.

En fait, la grande majorité des sociétés formées entre ouvriers producteurs répartissent leurs bénéfices au prorata du travail fourni, pratiquement au prorata des salaires accordés à chacun d'eux. Ce sont des *associations ouvrières de production*. La langue économique ne distingue pas d'habitude et désigne ces deux catégories distinctes de sociétés du terme de coopératives de production. Peu d'expressions sont aussi mal choisies que celle-là ; peu de coopératives dites de production sont des sociétés incorporées, des coopératives de solidarité. La plupart sont des associations ouvrières de production ; l'opposition des termes doit indiquer la différence de mécanisme qui sépare ces sociétés.

C'est sous ce terme d'associations ouvrières de production, que ces sociétés ont été désignées, à leur apparition sous la seconde République. Ce terme leur convient parfaitement. La loi du 24 juillet 1867 sur les sociétés qui a institué à ces sociétés et aux coopératives un régime commun, est en grande partie responsable de cette confusion verbale qui recouvre

ou entraîne si souvent une confusion dans les conceptions économiques elles-mêmes.

SECTION III. — Le mouvement syndicaliste.

§ 1. — Les sociétés syndicales de production, de crédit ou de vente.

Il existe trois procédés différents de répartition des profits d'une entreprise, et il n'en existe que trois. Les deux premiers : la répartition aux acheteurs et la répartition au prorata des salaires, ont été étudiées ; le troisième et dernier procédé n'est rien autre que le principe de répartition des bénéfices au prorata des capitaux apportés ou des matières premières fournies. C'est le principe capitaliste ; il n'en est pas de plus communément employé. Aussi, si nous avions voulu considérer ces différents régimes de répartition par ordre d'importance décroissante, nous aurions dû le placer en toute première ligne ; il est d'une application quasi-universelle. Tout au contraire, nous l'avons placé au dernier rang ; il n'est pas, en effet, de principe de répartition plus opposé au mécanisme coopératif.

En vérité, une étrange puissance d'illusion et d'erreur s'attache à l'usage de certaines formes verbales, employées traditionnellement, bien qu'elles contredisent la vérité des faits et des institutions. L'emploi quotidien de ce terme de coopératives pour désigner des sociétés à répartition capitaliste mérite de faire l'étonnement de tout esprit critique, habitué à apprécier la défectuosité des habitudes de langage et de la terminologie courante.

Nous appellerons *sociétés syndicales*, ces sociétés dites coopératives et qui font application du principe capitaliste. Ces sociétés syndicales de production, de crédit et de vente revêtent les formes extérieures les plus variées. Comment en demeurer surpris, puisque la presque totalité des sociétés,

des exploitations,des entreprises économiques actuelles pourraient trouver place dans ce chapitre? La seule limitation que l'on doive observer provient du fait, que la coopération a traditionnellement été envisagée, comme l'apanage des petites gens, des classes populaires ; seules, les associations capitalistes formées entre petits paysans,petits commerçants, petits artisans sont considérées, dans l'opinion courante, comme des coopératives. Le critérium est tiré, non d'une différence de mécanisme économique, mais d'une différence de position sociale, de fortune des membres de ces sociétés. Si l'on voulait traduire exactement cette habitude de langage, nous n'osons pas dire de pensée, ces prétendues coopératives agricoles ou industrielles devraient être définies : toutes les entreprises de production et de vente qui adoptent le principe capitaliste de répartition des profits et qui sont organisées entre agriculteurs ou industriels de fortune médiocre ou presque nulle. Pareil criterium,considéré à un point de vue purement doctrinal, ne se défend pas ; cependant, sa valeur pratique est incontestable ; c'est de ce critérium qu'il faut partir pour examiner, quelles associations correspondent au type que nous dénommons les sociétés syndicales de production de crédit ou de vente.

Une forme très répandue de sociétés syndicales nous est fournie par tous les syndicats de vente de produits agricoles ou industriels, ou plus encore par ces innombrables beurreries, laiteries, fromageries syndicales, si faussement dites coopératives.

a) *Sociétés agricoles de vente.* — Ces syndicats de vente sont des sociétés,constituées de petits propriétaires ruraux et destinées à écouler sur le marché, au meilleur prix possible les objets récoltés par leurs membres. Ces sociétés sont souvent annexées aux syndicats de défense professionnelle dont les propriétaires ruraux ou les artisans se servent pour défendre leurs intérêts communs.

Ces sociétés syndicales s'inspirent uniquement du principe capitaliste de répartition ; chacun des membres reçoit l'intégralité du prix, auquel les denrées qu'il a apportées au syndicat ont trouvé preneur, sous réserve d'une petite commission pour les frais d'emmagasinage et de vente.

b) *Sociétés agricoles de production.* — Les beurreries, laiteries, fromageries syndicales sont des entreprises constituées entre petits propriétaires ruraux,dans le but de fabriquer du beurre et du fromage et d'utiliser les sous-produits du lait. Ces propriétaires se partagent entr'eux les prix de vente obtenus, à proportion de la quantité de lait qu'ils ont apportée à l'association. La répartition a lieu au prorata des marchandises fournies. On chercherait en vain application plus exacte du principe capitaliste de répartition.

c) *Sociétés syndicales commerciales ou industrielles.* — Ce n'est pas seulement dans l'agriculture que des sociétés syndicales se constituent entre petits producteurs. Rentrent exactement dans ce cadre, toutes les sociétés industrielles et commerciales, constituées entre ouvriers producteurs et qui répartissent les profits au prorata des actions souscrites. C'est le principe capitaliste sous sa forme classique. Un assez grand nombre de coopératives dites de production, primitivement des associations ouvrières de production, mais qui ont peu à peu dégénéré, sont bâties sur ce modèle. Nous voici donc en présence de ce résultat qui défie toute logique : sous le vocable élastique de coopératives de production, sont rangées des associations, appliquant successivement les trois modes de répartition que nous avons discernés. Cet usage, économiquement parlant, ne se défend pas : il est inadmissible que des entreprises séparées les unes des autres par le mécanisme de la répartition des bénéfices soient désignées du même nom.

d) *Caisses de crédit Schulze-Delitzsch.* — Notre énuméra-

tion est très incomplète. Les caisses de crédit agricole et industriel du système Schulze-Delitzsch ne sont que des sociétés de petits producteurs à répartition capitaliste. Les profits, réalisés par la caisse dans les opérations de prêts, sont répartis entre les actionnaires de la société ; d'ailleurs, peu importe que ces actionnaires aient été ou non les clients de la caisse : la base de répartition n'est point l'importance relative des opérations de prêts, autrement dit des achats de crédit, mais l'importance relative des parts souscrites. Ici encore le principe capitaliste de répartition se montre dans toute sa pureté.

Bien d'autres formes de sociétés et d'entreprises peuvent être indiquées comme constituant des sociétés syndicales de petits producteurs. On peut même étndre cette classe d'entreprises, pour ainsi dire jusqu'à l'infini. Les cartells.les comptoirs de vente, comme ceux de Longwy, ne constituent-ils pas des sociétés syndicales de vente ? Quelle raison y a-t-il de leur refuser ce titre ? Cartells et comptoirs de vente ne sont rien autre chose que des sociétés constituées, entre grands producteurs, dans le but d'établir un bureau collectif de ventes d'après le même principe exactement que les petits artisans ou paysans propriétaires des sociétés syndicales.

Aussi certains auteurs (1) ont-ils dénommé coopératives — c'est-à-dire sociétés syndicales — ces comptoirs et ces cartells. Tout au plus peut-on faire remarquer que les membres de ces cartells et syndicats de vente des produits de la grande industrie ne sont pas, ce qu'on peut appeler des petits producteurs et qu'à ce titre, ils peuvent être rejetés en dehors du cadre des sociétés syndicales de vente ; mais cette habitude verbale qui consiste à distinguer entre grands et petits productenrs, est dépourvue de valeur scientifique. C'est parce qu'on a pris coutume d'associer l'idée de « coopérative » à celle de la petite production, que l'on ne dénomme pas couramment coopératives, ces cartells et comptoirs de vente. Le jour où

(1) Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, p. 221 dans les trois éditions.

l'on se sera habitué à désigner ces petites sociétés de producteurs, du nom qui leur convient : du nom de sociétés syndicales de production, on s'apercevra bien vite, que cartells et comptoirs de vente doivent légitimement recevoir cette appellation.

§ 2. — Les sociétés syndicales d'approvisionnement agricole ou industriel.

Une dernière variété d'associations doit être distinguée, parmi les sociétés trop souvent désignées du terme de coopératives. Nous voulons parler des *sociétés syndicales d'approvisionnement agricole ou industriel*. Que faut-il entendre sous ce terme ? Tout simplement, ces très nombreux syndicats d'achat de matières premières agricoles ou industrielles, ces caisses de crédit Raiffeisen qui sont d'un secours si grand aux petits paysans producteurs et aux artisans des villes. Tous ces petits producteurs mettent leur force d'achat en commun, et tâchent de se procurer au meilleur compte possible, par des achats en gros, toutes les matières premières dont ils ont besoin : engrais, graines, semences, fourrages, machines agricoles s'ils sont cultivateurs ; matières propres à chaque industrie, s'ils sont artisans des villes.

Les profits sont répartis entre tous les membres, à proportion des achats effectués par eux, c'est assez dire que de pareilles associations sont de véritables coopératives. La définition, prise pour base de nos développements, nous oblige à leur reconnaître cette qualité ; aussi bien, de ce point de vue scientifique et objectif ; aucun doute n'est permis. Mais c'est ici le moment de faire intervenir cette influence de l'expérimentation sur l'idée préconçue qui nous a servi d'hypothèse et de guide dans nos recherches.

L'hypothèse clairement formulée, c'est notre distinction fondamentale des trois principes coopératif, corporatif et syndicaliste, notre définition du principe coopératif ; l'expéri-

mentation, c'est l'étude analytique, impartiale du développement, dans la réalité vivante, des coopératives, des associations ouvrières et des sociétés syndicales dans le temps et dans l'espace. Cette étude *à posteriori* nous montre la nécessité de séparer ces coopératives d'approvisionnement agricole et industriel, des autres coopératives distributives, incorporées ou d'assurance mutuelle.

En voici la raison : Le mécanisme économique des unes et des autres est le même ; mais leur but social est tout différent ; il est absolument opposé. Aussi ne nous semble-t-il pas possible de recouvrir du même nom, deux groupes d'institutions en antagonisme perpétuel aussi violent et aussi fondamental.

Tendances capitalistes des sociétés syndicales d'approvisionnement. — Deux grands courants sont à remarquer parmi les associations, qui ont retenu notre attention ; les unes s'efforcent de rendre les revenus sans travail de moins en moins prépondérants, dans l'organisation économique ; les autres tendent, au contraire, à maintenir l'importance de ces revenus sans travail. Toutes les sociétés auxquelles nous avons reconnu le caractère coopératif participent à la première tendance indiquée.

Qu'on remarque bien que le régime coopératif n'atteint pas seulement les classes riches, ces familles très rares qui constituent la haute bourgeoisie ; le régime coopératif atteint également les classes moyennes, si nombreuses particulièrement en France. Quelle magnifique évocation ne provoque pas ce seul nom de classes moyennes, tout cet ensemble d'artisans autonomes, de petits commerçants, de détaillants, de petits patrons dans nos petites villes, de petits cultivateurs et petits récoltants en pays ruraux ? Les uns et les autres vivent de leur travail matériel, mais aussi de leur travail de direction, de leurs revenus de chefs d'entreprise. Or, la coopération, dans la mesure où elle s'étend, a pour premier effet de retirer toute clien-

tèle à ces innombrables détaillants ou petits producteurs qui débitent ou fabriquent toutes les marchandises nécessaires à la vie courante. La coopération agit donc comme un organisme de ruine et d'extermination pour les petits commerçants et pour les petits artisans autonomes de nos faubourgs et de nos villages. La coopération nous apparaît enfin, dans un avenir plus éloigné, comme une cause de diminution de la petite propriété, puisque le régime coopératif comprend l'exploitation par la coopérative du sol, comme de tous autres moyens de production.

La coopération agit ainsi dans le sens d'une moindre force de résistance et d'une moindre étendue des classes moyennes et des classes riches.

Les sociétés syndicales d'approvisionnement agricole ont un effet diamétralement opposé. Elles n'intéressent pas les classes riches, mais agissent dans le sens du maintien et du développement des classes moyennes.

Ces sociétés ont pour résultat de fournir aux petits commerçants ou cultivateurs, les facilités d'approvisionnement que possèdent tout naturellement les grands commerçants et les grands propriétaires ruraux. Supprimer les inconvénients qui naissent, pour ces producteurs, de leur situation de petits exploitants, leur fournir des matières premières à bon compte et de bonne qualité, leur procurer du crédit au même taux que les grands propriétaires, telle est l'œuvre essentielle des sociétés d'approvisionnement agricole et industriel.

Les petits exploitants ont une double concurrence à craindre : celle des gros producteurs d'abord, celle des coopératives distributives ensuite. Les sociétés syndicales les protègent et les arment en guerre contre l'une et l'autre de ces deux concurrences.

Sociétés syndicales de production et de vente qui sont à répartition capitaliste, et sociétés syndicales d'approvisionnement qui sont à répartition coopérative, constituent la meilleure arme de défense des classes moyennes contre la coopération

ou la grande industrie ; aussi, ces deux sortes de sociétés syndicales sont-elles intimement mêlées dans la réalité vivante, quelques différences qu'il y ait dans leur mécanisme de répartition des profits. Beaucoup de syndicats agricoles ou industriels sont tout à la fois syndicats d'achat des matières premières nécessaires à l'exercice de la profession, et syndicats de vente des produits fabriqués par les membres.

Confondues dans la pratique courante de la vie, ces sociétés forment presque toujours l'objet d'un chapitre unique dans les ouvrages qui traitent des associations agricoles ou industrielles. Il y a lieu, en effet, de les associer étroitement. Une terminologie rationnelle doit manifester l'identité du but social par une certaine analogie dans les termes employés, l'expression de sociétés syndicales d'approvisionnement satisfait à cette condition.

a) *Syndicats d'achat de matières premières agricoles ou industrielles.* — Les sociétés syndicales d'approvisionnement de deux sortes, les unes sont les syndicats d'achat de matières premières agricoles ou industrielles ; ce type est extrêmement répandu sur le tout le continent européen, c'est celui dont nous nous sommes occupés.

b) *Caisses de crédit Raiffeisen.* — La seconde variété de ces sociétés d'approvisionnement est formée des caisses de crédit Raiffeisen, elles sont surtout nombreuses en Allemagne. Elles sont très dissemblables des caisses de crédit Schulze-Delitzsch. Au lieu de répartir les bénéfices au prorata des actions de la société, elles les affectent intégralement au fonds de réserve, sauf à abaisser le taux de l'intérêt, s'il y a lieu.

Syndicats d'achat et caisses de crédit Raiffeisen mettent en pratique le principe coopératif de répartition. A raison de leur but social, nous sommes pourtant obligés de leur refuser le titre de coopératives. Reconnaissons en toute franchise



que notre définition *à priori* des coopératives simple, hypothèse que nous avions formulée et provisoirement adoptée, est insuffisante, et recherchons comment la compléter pour qu'elle n'abrite en quelque sorte, que des organismes, non seulement de même mécanisme économique, mais de même inspiration sociale.

Restriction à apporter à la définition de la coopérative. — Deux cas sont à envisager : d'une part, les coopératives distributives ou les coopératives d'assurance mutuelle, d'autre part, les coopératives incorporées ou les coopératives de solidarité.

a) S'agit-il de *coopératives distributives ou d'assurance mutuelle* ? Il est indispensable, que les objets distribués soient des objets de consommation personnelle ou familiale, que les risques couverts soient des risques personnels ou familiaux.

Si les objets fournis impliquaient une consommation commerciale ou industrielle, nous nous trouverions en présence de ces sociétés syndicales d'approvisionnement agricole ou industriel, que nous avons dénoncées comme les plus grands adversaires des coopératives véritables. Les membres de ces sociétés syndicales sont tous des commerçants ou des industriels, non des consommateurs ordinaires.

b) S'agit-il des coopératives d'ouvriers producteurs, *coopératives incorporées ou coopératives de solidarité* ? cette même règle de la consommation personnelle ou familiale est inutile à exiger.

Si la coopérative est une coopérative de solidarité, en fait, avons-nous vu, elle sera non répartitrice ; peu importe donc, qu'elle vende ou non des objets de consommation agricole ou industrielle ; elle vendra ses produits le plus cher possible et affectera tous les bénéfices au fonds de réserve.

Si au contraire la coopérative est incorporée, de deux choses l'une ; ou bien elle vendra ses marchandises à des coopératives, et, dans ce cas, il n'est point dangereux qu'elle répar-

tisse les bonis au prorata des achats, elle n'aura point une action anti-coopérative, ou bien, elle vendra ses marchandises à des particuliers ; par conséquent, à des commerçants, des industriels ou à de simples consommateurs. Ici encore, son action ne sera pas anti-coopérative, car en réalité elle ne répartira aucun boni.

En fait, coopératives de solidarité ou coopératives incorporées vendant à des particuliers n'affecteront pas les bonis aux achats, mais s'en serviront pour amortir ou augmenter leur propre capital, les sociétés coopératives actuelles ne fournissent pas, à notre connaissance, tout au moins, d'exemple contraire à cette règle.

Nécessité d'une consommation personnelle ou familiale, en ce qui concerne les coopératives qui affectent leurs profits aux achats. — En résumé, les sociétés coopératives, pour rester fidèles au principe, doivent toujours considérer les hommes, au point de vue de leur consommation personnelle ou familiale, et ne jamais affecter de ristournes à des commerçants, des industriels ou des cultivateurs, envisagés au point de vue de leur consommation commerciale, industrielle ou agricole.

Concluons : les coopératives qui ne vendent que des objets de consommation personnelle ou familiale, sont assurées de rester absolument conformes au principe. En outre, les coopératives incorporées et les coopératives de solidarité, même quand elles vendent des objets de consommation agricole ou industrielle, conservent le caractère coopératif, elles ne consentent dans ce cas, à attribuer des ristournes à leurs acheteurs, que pour autant que ceux-ci sont d'autres coopératives.

Addition à la définition de la coopérative. — Nous voyons maintenant, quelle addition il convient de faire à la formule proposée par nous, comme définition de la coopérative.

Les coopératives sont, avons-nous dit, les entreprises de

production ou de vente, où les profits réalisés sur les acheteurs, s'ils ne sont pas affectés au fonds de réserve ou à des œuvres d'intérêt collectif, sont restitués aux acheteurs eux-mêmes, sous forme de ristournes, établies à proportion des achats effectués.

En outre, parmi toutes les sociétés coopératives, les coopératives distributives et les coopératives d'assurance mutuelle perdent le caractère coopératif, pour autant qu'elles ne se bornent pas à vendre des objets de consommation personnelle ou familiale, ou à assurer des risques personnels ou familiaux.

En un mot, parmi les sociétés qui rentrent dans le cadre de la définition, les coopératives distributives et d'assurance mutuelle exigent une condition supplémentaire : celle de la vente exclusive d'objets de consommation personnelle ou familiale ou celle de l'assurance de risques personnels ou familiaux. Ainsi définies, toutes les coopératives, si variées soient-elles, forment un groupe cohérent, un faisceau d'énergies homogènes, elles poursuivent, toutes, la même fin sociale ; leur cohésion est telle qu'un régime économique, très différent du régime actuel, se réalise dans notre économie moderne, pour autant que semblables sociétés prennent naissance et se développent.

Notre définition de la coopérative ainsi complétée, il est exact d'affirmer que toute société coopérative tend à la diminution ou à la suppression de tout revenu sans travail. Nous sommes redevables de la netteté de cette tendance à l'exclusivisme de la définition, prise comme base.

Arrivé à la fin de cette longue étude préliminaire, il est facile de mesurer du regard le chemin parcouru.

La coopérative a été définie ; son essence, son principe de vie a été affirmé ; elle a été dépouillée de toutes les excroissances qui en altéraient la nature.

Le sujet même de notre étude se trouve par là même, limité. En même temps qu'il s'est précisé, il s'est considérablement restreint.

L'analyse minutieuse à laquelle nous nous somme livrés a eu aussi le grand avantage de mettre en lumière et d'opposer les uns aux autres les trois grands principes qui se partagent le mouvement associationniste, considéré dans son ensemble. Ces différentes sociétés ont été logiquement rangées par nous sous le chef du principe dont elles dépendent.

Il a été dit des syndicats agricoles de vente et d'achat, des sociétés de crédit agricole, qu'elles sont « certainement l'un des événements les plus inattendus et les plus considérables de la fin du XIX[e] siècle » (1). Leur étude tout entière nous échappe.

Délimitation exacte du sujet de notre étude. — Notre examen doit porter seulement — à titre principal — sur les fédérations d'achat et de production des coopératives distributives : nous n'aurons point à envisager les diverses fédérations, que les sociétés syndicales agricoles ou industrielles ont constituées, ni les grandes Unions agricoles allemandes, tel les l'Union de Darmstadt et l'Union de Neuwied aujourd'hui fusionnées et qui rayonnent sur le territoire allemand ; ni les Unions similaires de la Belgique, du Danemark, de la France, de l'Italie, par exemple la Ligue des paysans de Louvain ou la Fédération agricole de la Flandre orientale.

Nous n'avons pas davantage à considérer les organisations fédérales des associations ouvrières de production ;

Si nous mettons de côté les Fédérations de Stockholm et de Finlande fort peu importantes et qui nous sont inaccessibles, de par la langue employée dans leurs rapports, ces Fédérations sont actuellement au nombre de 10 ; d'importance extrêmement inégale et par ordre décroissant, elles ont pour siège : Manchester, Glascow, Hambourg, Copenhague, Bâle, Budapest, Vienne, Paris, Bruxelles et Rotterdam.

C'est l'étude de ces 10 Fédérations d'achat et de production qu'il nous faut entreprendre.

(1) Bourguin, *Les systèmes socialistes*, p. 463.

CHAPITRE III

THÉORIE SUCCINCTE DE LA FÉDÉRATION D'ACHAT ET DE PRODUCTION DES COOPÉRATIVES DISTRIBUTIVES.

Les Fédérations d'achat et de production des coopératives distributives sont des sociétés centrales, constituées uniquement entre sociétés distributives et qui achètent ou produisent en gros des produits dans le seul but de les vendre au plus bas prix possible aux sociétés clientes.

Les coopératives distributives ont pour but immédiat, tangible de procurer à leurs membres des marchandises de juste poids, et de bonne qualité, au plus bas prix possible. Elles atteignent ce résultat en effectuant le plus possible des achats en gros ; elles font bénéficier leurs clients de l'économie des frais d'intermédiaire et les libèrent des gains que les détaillants réalisent en vendant les denrées de consommation courante.

Malheureusement, peu de distributives ont une assez grande extension pour faire des achats en gros bien importants et pour obtenir les plus fortes réductions. De bonne heure, ces sociétés ont été amenées à rechercher les avantages de la concentration commerciale et se sont efforcées de faire des achats collectifs.

La Fédération d'achat devait logiquement sortir de ces tendances vers la concentration commerciale ; mais les difficultés de tous ordres se sont longtemps opposées à la réalisation des projets fédératifs.

Laissons de côté l'Angleterre et l'Ecosse qui possèdent une Fédération d'achat depuis 1864 et 1868. Il est rigoureusement exact de dire que, sur le continent, la constitution des Fédé-

rations d'achat des coopératives est un événement tout récent qui remonte seulement à ces 15 dernières années. Tous les pays n'en possèdent pas encore et nous en voyons constamment se constituer sous nos yeux. On compte trois nouvelles Fédérations depuis 1905.

La Fédération d'achat a été précédée par deux formes d'associations commerciales, l'une moins imparfaite que l'autre, mais l'une et l'autre cependant très loin de la véritable solution économique : la Fédération d'achat.

§ 1. — L'Office de renseignements commerciaux.

La première de ces formes est l'Office de renseignements commerciaux. Cet office se charge de « recueillir et de transmettre aux sociétés adhérentes des renseignements sur les fournisseurs et les prix et, réciproquement, de transmettre aux fournisseurs les commandes des sociétés » (1). L'office n'effectue pas lui-même d'achats en gros ; habituellement, il n'a même pas pour résultat d'en provoquer la conclusion ; cependant, il peut faire un pas de plus et instituer un *jour de marché*, où fabricants et représentants des distributives se rencontrent et échangent des échantillons et des commandes.

C'est la forme la plus imparfaite de l'achat en commun. Il n'y a de commun que le lieu où se font les marchés ; les commandes sont faites séparément ; cependant, il arrive parfois que les représentants de plusieurs sociétés s'entendent pour faire des achats collectifs, mais il n'y a point là d'organisation régulière d'achat en commun. Cet usage permet seulement l'établissement d'un certain cours entre fabricants et acheteurs. Les coopératives sont mises à l'abri du danger d'acheter les mêmes marchandises à des prix très différents. Ce danger est réel. Une enquête faite en 1891 auprès des coopératives suisses par l'Union coopérative suisse a révélé que ces

(1) Ch. Gide, *Les sociétés coopératives de consommation*, p. 115.

différences de prix atteignaient tantôt 30 et 50 0/0 de la valeur des produits (1).

Parfois certaines distributives spécialement favorisées par leur situation locale ou la compétence de leurs secrétaires, entreprennent de jouer le rôle d'office de renseignements. Elles sont habituellement chargées par un certain groupe de coopératives voisines de faire des achats en commun. L'Office est l'annexe de telle ou telle coopérative importante.

Cette organisation est plus instable et moins satisfaisante encore que celle de l'Office de renseignements commerciaux indépendant : ou bien le mouvement tombe brusquement, ou bien il aboutit à la création d'un organisme indépendant et fort.

Les services rendus par l'Office de renseignements sont appréciables, importants même ; néanmoins, cet Office n'a nullement pour résultat de centraliser les achats des différentes coopératives. Les commandes même similaires des diverses sociétés restent « individualisées ». L'Office joue (qu'on nous permette de rappeler cette comparaison irrespectueuse) le rôle de boîte aux lettres. En revanche, l'Office s'il ne fait pas bénéficier les coopératives d'une réduction de prix dans les achats, mais se borne à les éclairer sur la situation du marché, a l'avantage de n'entraîner presque aucune dépense. Il n'exige ni magasins, ni capitaux ; le moindre bureau suffit, avec du papier à lettre, des timbres-poste et le cachet de l'Office.

§ 2. — L'agence centrale d'achat.

L'agence centrale d'achat est la deuxième phase ; elle ne se borne pas à transmettre les commandes, elle achète, mais pas encore à son propre compte ; elle agit pour le compte des coopératives qui lui ont adressé des commandes et prélève une simple commission. Sa position est en quelque sorte in-

(1) Hans Müller, *Die schweizerischen Konsumgenossenchaften*, p. 326.

termédiaire; cette agence n'est plus un simple organe de transmission comme l'office de renseignements, mais elle n'est pas une entreprise commerciale et industrielle, possédant d'importants capitaux et courant de véritables risques, achetant et vendant à son propre compte. Elle se contente d'un médiocre fonds de roulement; elle centralise les commandes des sociétés et obtient ainsi des rabais plus considérables que si les sociétés avaient opéré séparément leurs achats. Elle réalise un véritable progrès du point de vue de la concentration des achats, l'agence joue le rôle d'un honnête courtier.

Cette phase, de même que la première, est toute passagère. Les coopératives tendent nécessairement de toutes leurs forces à atteindre le troisième stade : la Fédération d'achat et de production.

§ 3. — La Fédération d'achat et de production.

La Fédération d'achat et de production constitue une véritable entreprise commerciale, dotée d'un capital important et exerçant à proprement parler, le commerce, achetant à ses risques et périls et revendant, nous allions dire, à son profit, du moins à celui des sociétés, ses clientes. Elle est une organisation fixe et stable; elle a un rôle propre. Elle est toujours constituée par la réunion de sociétés distributives qui souscrivent chacune un nombre plus ou moins grand de parts sociales. Parfois le nombre des parts à souscrire est laissé à l'appréciation de chaque société; le plus souvent les statuts de la Fédération exigent que les sociétés adhérentes souscrivent chacune un nombre de parts en rapport avec le nombre de membres de la société ou avec son chiffre d'affaires vis-à-vis de la Fédération. De simples particuliers ne peuvent jamais souscrire à une Fédération d'achat et de production.

A tous égards, une Fédération d'achat et de production ressemble à une distributive ordinaire; de part et d'autre, même régime juridique, même responsabilité commerciale

encourue, mêmes conditions réglant sa dissolution, même régime d'administration par un conseil élu à l'assemblée générale des membres.

Les coopératives, membres de la Fédération, ont chacune droit à un nombre de voix en rapport avec le nombre d'actions souscrites ou leur chiffre d'affaires avec la Fédération ou en rapport avec le nombre de leurs propres membres.

Toute Fédération d'achat possède des entrepôts, de vastes magasins de gros où elle dépose les marchandises achetées avant de les expédier aux différentes sociétés ; aussi a-t-on pris l'habitude de désigner souvent les Fédérations du nom du local où elles entreposent ces marchandises. L'expression « Magasin de gros » est devenue synonyme de celle de Fédération d'achat et de production.

C'est pour la Fédération d'achat une impérieuse nécessité de posséder des magasins de gros, des entrepôts ; mais, à vrai dire, le fait pour un organisme coopératif de posséder des magasins de gros, n'est pas caractéristique de la Fédération d'achat. L'agence centrale d'achat peut en posséder également ; elle peut avoir intérêt à entreposer dans un magasin des marchandises achetées par elle, pour le compte et aux frais de telle ou telle distributive.

Malgré l'exactitude de cette rectification, la concordance entre les deux expressions, Fédération d'achat et Magasin de gros,est assez grande, en général, pour justifier parfaitement la synonymie. Nous emploierons indistinctement l'une ou l'autre de ces deux expressions.

§ 4. — Différents avantages des Fédérations d'achat et de production.

1° *Réduction du prix d'achat des marchandises.* — Le premier avantage des Fédérations d'achat et de production, c'est, avons-nous vu,la *réduction du prix d'achat des marchandises.* La concentration commerciale, que réalise au plus haut degré

le magasin de gros, permet de faire des achats par grandes masses, dans une coopérative « le groupement des individus pour l'achat en commun permet d'abaisser le prix d'achat, de même en est-il du groupement des coopératives, dans une Fédération d'achat » (1).

2° *Facilités données à la création et aux débuts des sociétés nouvelles.* — Le deuxième avantage des Fédérations d'achat est de faciliter beaucoup le fonctionnement des sociétés peu importantes ou le début des sociétés récentes et, en même temps, de provoquer la création de sociétés nouvelles.

Les coopératives encore peu importantes, trouvent dans les magasins de gros l'immense avantage de se procurer à très bas prix les marchandises qu'elles consomment. Le magasin de gros ne fait aucune différence entre une petite et une grande coopérative ; il vend à toutes au même prix et ainsi les petites sociétés clientes jouissent de réductions de prix qu'elles seraient bien incapables de se procurer elles-mêmes.

Cet avantage est particulièrement appréciable pour les sociétés d'origine récente qui se trouvent tout de suite pourvues des mêmes avantages que les coopératives les plus grandes et les plus développées. La « mortalité infantiles des coopéraves » (1) est ainsi notablement abaissée.

Cette égalité de traitement entre les grands et les petits, entre les ouvriers de la première et de la onzième heure est bien caractéristique de la coopération. Nous saisissons ici sur le vif cet esprit d'altruisme qui anime le régime coopératif ; nous sommes aux antipodes des procédés et des habitudes du commerce ordinaire.

Ne pas faire payer les services que l'on rend ; ne pas tenir

(1) Ch. Gide, *ibid.*, p. 112. Il importe de se reporter au livre de M. Ch. Gide, sur les « Sociétés coopératives de consommation » (p. 111 à 117) ; nous nous en sommes très directement inspirés dans tout ce chapitre.

rigueur aux sociétés de leur origine récente, ne mettre aucune entrave à la libre admission de ces sociétés aux avantages obtenus par les efforts opiniâtres de toute une série de coopératives déjà anciennes, pareils procédés marquent pleinement le caractère altruiste et libéral des fédérations coopératives.

Il convient d'ajouter que l'intérêt primordial qu'elles ont à rester fidèles à cette règle fondamentale est un sûr garant qu'elles s'y conformeront toujours.

Non seulement les Fédérations d'achat abaissent la mortalité des coopératives encore jeunes, mais elles provoquent la création de nombreuses sociétés nouvelles. La vertu procréatrice des Fédérations est un de leurs plus beaux titres d'honneur.

3° *Obstacle aux tentatives de boycottage.* — Les fédérations d'achat rendent un troisième service; *elles mettent obstacle aux tentatives de boycottage* qui pourraient être entreprises à l'encontre des fournisseurs habituels des coopératives. Les petits commerçants ou détaillants, les innombrables intermédiaires du commerce en gros et demi-gros, se sont vite aperçus du tort que les distributives leur causaient; ils se sont fréquemment adressés aux pouvoirs publics pour obtenir le vote de lois défavorables aux coopératives. Soumettre les sociétés coopératives à la patente a été à peu près en tous pays un des principaux buts poursuivis par eux; mais les mesures légales qu'on a pu édicter se sont trouvées bien peu efficaces. Aussi marchands et intermédiaires de toutes sortes se sont-ils vite avisés d'employer un procédé de lutte qu'ils jugeaient meilleur. Ils ont voulu recourir à l'action directe; ils ont parfois décidé de s'abstenir de s'approvisionner dans une mesure, si faible soit-elle, auprès des fournisseurs habituels des coopératives. Ce mouvement de boycottage se présente comme une grève des petits marchands et détaillants vis-à-vis des marchands en gros, fournisseurs des distributives. C'est la

grève du petit commerçant à l'égard de la production et surtout à l'égard du haut commerce.

Les petits commerçants ont mis les négociants en gros en demeure de choisir entre la clientèle des coopératives et leur propre clientèle, ils espéraient exercer une pression suffisante et convaincre les négociants de ne plus approvisionner les coopératives distributives.

Ces grèves d'un caractère assez original ont été tentées parfois, particulièrement en Allemagne, cette patrie de l'esprit de corps et de l'esprit d'association, elles n'ont jamais réussi ; elles ont eu du moins l'avantage tout à fait inattendu d'accélérer le mouvement de constitution des Fédérations d'achat. L'existence d'un magasin de gros rend impossibles, parce que profondément illusoires et inefficaces, toutes tentatives de boycottage ; les coopératives menacées par de pareils essais ont pris rapidement conscience de l'utilité qu'il y aurait pour elles, à ce point de vue encore, à constituer un magasin de gros.

Aujourd'hui les distributives soutenues par les Fédérations d'achat qui se chargent de leur procurer les produits nécessaires, ne peuvent être bien effrayées par des menaces de boycottage. Quant à croire que pareille tactique pourrait être tentée avec succès à l'encontre du magasin en gros, c'est là un espoir auquel les petits commerçants doivent renoncer ; les Fédérations d'achat sont trop puissantes pour n'être pas toujours maîtresses de leurs approvisionnements.

4° *Possibilité d'entreprendre la production directe.* — A un dernier point de vue, la Fédération d'achat et de production est avantageuse ; elle est le seul organisme coopératif qui soit en mesure d'entreprendre la production manufacturière et industrielle (1). Une coopérative isolée n'a ni capitaux ni débouchés suffisants pour établir des ateliers de produc-

(1) Ch. Gide, *ibid.*, p. 114.

tion importants. Le machinisme que ces sociétés sont en mesure de se procurer elles-mêmes, forcément, n'est pas aussi complet et puissant qu'il serait à désirer. D'ailleurs, une coopérative, si grande soit-elle, ne pourrait pas, à elle seule, absorber toute la production d'une manufacture de draps et de chaussures, d'une fabrique de savons ou de pâtes alimentaires. L'initiative de pareilles entreprises de production appartient nécessairement à des Fédérations coopératives. C'est une nécessité de toute évidence.

Cet aperçu rapide du rôle des Fédérations d'achat montre qu'à tous points de vue, de semblables organismes sont de la plus grande utilité pour les sociétés distributives, à supposer même qu'elles ne soient pas absolument nécessaires. Aussi ne faut-il pas s'étonner que le mouvement coopératif date presque à vrai dire en tous pays de la constitution de la Fédération d'achat. En Suisse, en Danemark, en Hongrie, par exemple, le mouvement coopératif a été véritablement galvanisé par la création de la Fédération d'achat.

Sauf des exceptions très rares, on pourrait établir cette loi qu'un développement coopératif implique la constitution d'une Fédération d'achat et de production puissante, et réciproquement. Ces deux termes sont tour à tour cause et effet l'un de l'autre. La « coopératisation » d'un pays est en fonction directe de sa « fédéralisation ».

§ 5. — Les Fédérations d'achat, type « composé » des sociétés coopératives.

Une remarque achèvera de rendre compte du caractère véritable des Fédérations d'achat. Celles-ci ne constituent que le *type composé des sociétés coopératives*. Les différentes coopératives dont il a été traité avant les Fédérations d'achat, présentent toutes, si nombreuses soient-elles, ce caractère commun d'être des coopératives *simples*. Ces sociétés ont toujours pour membres des individus, jamais d'autres socié-

tés coopératives. Les distributives sont constituées par de simples consommateurs, les coopératives incorporées sont formées par des ouvriers producteurs, jamais par des collectivités.

Les Fédérations présentent précisément le caractère inverse, elles ne sont composées que de sociétés coopératives ; aussi appelle-t-on parfois les Fédérations d'achat, des coopératives du second degré ou des coopératives « composées ». L'origine de l'expression est évidente. Les Fédérations d'achat ne sont que la forme composée ou secondaire des coopératives distributives.

La Fédération d'achat est le couronnement, l'achèvement obligatoire de tout mouvement coopératif prospère.

CHAPITRE IV

CLASSIFICATION DES DIFFÉRENTS PAYS COOPÉRATIFS.

Les Fédérations coopératives actuellement en activité sont au nombre de 10 ; certaines d'entre elles, les deux Fédérations anglaise et écossaise constituent de colossales entreprises de production et de vente, tout à fait comparables aux grands trusts américains. Ces deux Fédérations comptent près d'un demi-siècle d'activité économique.

D'autres magasins de gros plus modestes constituent cependant de très importantes sociétés; elles ont été fondées entre 1894 et 1898. Leur chiffre d'affaires annuel excède 10 millions de francs. Les magasins de gros d'Allemagne, de Danemark, de Suisse, de Hongrie répondent à ce type moyen des Fédérations coopératives.

Enfin 4 magasins de gros beaucoup moins importants et tout à fait récents tâchent de s'organiser et de vaincre l'indifférence ou le mauvais vouloir de leurs clients nécessaires, les sociétés distributives du pays où elles se sont établies. Les Fédérations d'Autriche, de France, de Belgique, de Hollande appartiennent à cette catégorie. La plus ancienne remonte à 1901, les trois autres datent de 1905, 1906 et 1907. Il est permis de dire que ces 4 Fédérations n'ont pas encore dépassé les balbutiements de la première enfance.

Il nous serait loisible d'étudier ces différents magasins de gros dans l'ordre de leur énumération, celui même de leur importance décroissante ; il nous semble préférable d'adopter une méthode d'exposition toute différente. Il y a tout avantage à ne pas abstraire de leur milieu ces coopératives « com-

posées ». Les isoler, les considérer, comme des créations tout à fait uniques ou originales, ne pas les replacer dans le cadre même des contingences et le milieu social qui les expliquent, reviendrait à s'interdire par avance d'en comprendre ni la constitution, ni le développement. Etudier ces Fédérations dans l'ordre de leur importance croissante ou décroissante revient à cette méthode. Tout autre sera notre procédé d'exposition.

Essai d'une classification rationnelle des différents pays coopératifs. — Par une analyse scrupuleuse, nous avons tâché de distinguer au sein du mouvement associationniste, trois mouvements absolument différents, trois principes d'action opposés. Il se trouve en fait que chacun des pays actuellement coopératifs s'est à l'origine presque exclusivement attaché à mettre en application l'un de ces principes d'association.

Ainsi la division tripartite que nous avons marquée au sein du mouvement associationniste, considéré du point de vue logique, nous fournit en fait l'ossature complète d'une classification rationnelle des différents pays coopératifs d'Europe.

On s'étonne parfois que l'Angleterre ait donné au principe coopératif une si magnifique extension, alors qu'elle se refuse aujourd'hui encore presque complètement à faire application du principe syndicaliste.

L'Allemagne, au contraire, a porté le principe syndicaliste à une phase de développement triomphal, tandis qu'elle laissait complètement dans l'ombre le principe corporatif. Ces faits sont indiscutables ; il convient d'en fournir autant que possible une explication.

Une raison profonde explique ces choix différents ; de quelque formule qu'on l'enveloppe, elle se ramène toujours à la même constatation : *la coopération, logiquement, est le fait des classes salariées et spécialement des classes industrielles.* Historiquement et rationnellement, elle fait partie intégrante du

mouvement ouvrier dont elle est seulement l'une des multiples manifestations.

La coopération est l'apanage des classes ouvrières. — La coopération est le fruit naturel des énormes agglomérations ouvrières de la grande industrie moderne. Le « pays noir » fut son berceau et reste sa terre de prédilection. La coopération est sortie des entrailles d'un peuple d'ouvriers réunis autour de puits de mines et de métiers à tisser ; issue du peuple, elle reste et demeure même la chose du peuple. Sauf l'effet d'influences perturbatrices tout à fait exceptionnelles, la coopération sera d'autant plus développée dans un pays que celui-ci contiendra depuis plus longtemps une puissante classe ouvrière.

Une corrélation certaine s'établit presque en tous pays entre le développement de la classe ouvrière et le mouvement coopératif. Mais l'importance de la classe ouvrière n'est pas le seul élément à considérer ; l'ancienneté même d'une classe ouvrière puissante exerce la plus grande influence sur le développement du principe coopératif.

La coopération s'est moins étendue en Allemagne qu'en Angleterre, précisément parce que l'Allemagne est entrée en possession d'une classe ouvrière nombreuse beaucoup plus tard que l'Angleterre. Les pays allemands sont restés jusqu'aux environs de 1870 des pays de toute petite industrie.

Le développement actuel de la coopération en un pays est en fonction directe de l'importance et de l'âge de la classe ouvrière du pays. Tel est le principe général que les faits nous permettent d'affirmer (1). Nous préciserons et examinerons la portée de ce principe dans la partie critique et doctrinale de notre étude.

(1) Se reporter à notre statistique générale n° 1 — à la fin du chapitre — qui indique le degré d'industrialisation des différents pays européens (page 70).

§ 1. — Division tripartite des pays coopératifs.

Une distinction fondamentale découle de ce principe.

1° *Pays à industrialisation tardive.* — Parmi les nations coopératives, il en est qui n'ont évolué du côté industriel que depuis fort peu d'années, depuis 1870 environ, ou qui ont encore conservé une économie essentiellement agricole. Chez elles, la coopération est, toute proportion gardée, moins développée que dans les pays à industrialisation précoce. Le tempérament économique de ces nations les porte à donner tous leurs soins au principe syndicaliste, au détriment du principe coopératif ; les petits artisans qui sont les facteurs essentiels de la petite production et les classes rurales très nombreuses en ces pays trouvent dans le principe syndicaliste un précieux auxiliaire pour la vente de leurs produits et l'exploitation méthodique de leur sol. Les pays qui ont acquis tardivement une économie industrielle répondent au type syndicaliste. Chez eux le principe associationniste a effectué dès l'origine — aux environs de 1850 — la forme syndicaliste. A ce type appartiennent l'Allemagne, le Danemark, la Hongrie, l'Autriche ; pour des raisons particulières nous joindrons la Hollande à ce groupe de pays.

2° *Pays à industrialisation précoce.* — S'opposant nettement à ce groupe économique, cinq pays ont, tout au contraire, marqué une industrialisation précoce. L'introduction de la grande industrie depuis plus d'une cinquantaine d'années les a dotés depuis cette époque d'une classe ouvrière considérable. Le mouvement coopératif a toutes chances d'être très intense chez eux. A ce bloc appartiennent l'Angleterre, l'Ecosse, la Suisse, la France et la Belgique.

Angleterre, Ecosse et Suisse. — A l'endroit des pays anglais et suisses, notre induction est parfaitement justifiée. L'Angleterre et l'Ecosse ont une culture coopérative poussée très

loin. La coopération anglaise et écossaise, alimentée par une classe ouvrière extrêmement nombreuse et ancienne sert de modèle à tous les pays coopératifs.

La coopération suisse assure également à ce pays un des premiers rangs parmi les nations coopératives. Le Danemark excepté, la Suisse se place tout de suite après l'Angleterre et l'Ecosse.

France et Belgique. — Brusquement, le tableau change quand nous envisageons la France et la Belgique. La coopération en est encore à une phase de développement très primitif, à telles enseignes que l'Allemagne et les pays du groupe syndicaliste qui sont nés beaucoup plus tard que la France à la grande industrie ou qui n'ont pas encore marqué cette évolution, ont pour la plupart beaucoup dépassé la France et la Belgique.

Pour quelles causes, alors que le facteur essentiel du mouvement coopératif — une population ouvrière nombreuse — était donné à la France et à la Belgique, ces pays ont-ils manifesté une très faible activité coopérative ?

La raison en est toute idéologique ; elle est tirée de la psychologie du peuple français et belge, deux peuples de race latine. Les classes ouvrières de Belgique et de France sous l'influence d'une passion politique profonde ont égaré leurs efforts ; au lieu de s'adonner à la pratique du principe coopératif comme s'y sont appliqués les ouvriers anglais ou suisses, ils ont échafaudé des rêves de restauration sociale, tous marqués au coin de la plus pure utopie. Dans de magnifiques visions d'avenir, il leur est apparu que le mécanisme économique des sociétés modernes pouvait être renouvelé de fond en comble par la pratique du principe corporatif, ils ont donné toutes leurs préférences à l'association ouvrière de production, — application directe du socialisme corporatif qui s'exprime par l'adage célèbre : La mine aux mineurs, l'usine aux ouvriers. — Leurs efforts furent ardents et enthousiastes ; ils ont

échoué. La preuve est actuellement faite que l'association ouvrière de production n'est capable en aucune mesure de transformer les sociétés modernes. Le monde ouvrier, en France comme en Belgique, commence à s'apercevoir qu'il a fait fausse route. Cette conviction, nous dirons ce repentir, promet d'être fécond dans l'avenir. A l'heure actuelle, les milieux ouvriers, français et belges se sont nettement ralliés à la coopération ; il n'était que temps. Près de 40 années d'efforts ont été stérilement perdus.

L'erreur de méthode que les ouvriers français et belges ont commise nous oblige à ranger les cinq Fédérations d'Angleterre, d'Ecosse, de Suisse, de France et de Belgique sous deux chefs différents. Deux catégories doivent être faites ; elles constitueront les deux premières divisions de notre étude.

§ 2. — Plan définitif de notre étude.

1re Division. — *Angleterre, Ecosse Suisse.* — L'Angleterre, l'Ecosse et la Suisse méritent d'être traitées à part ; les populations ouvrières qu'elles contiennent ont réalisé des merveilles au point de vue coopératif, car, dès l'origine, elles ont pratiqué et aimé la coopération ; elles sont seules à répondre au type vraiment coopératif des pays modernes.

2e Division. — *France et Belgique.* — La France et la Belgique qui possèdent pourtant de longue date une puissante armée ouvrière,se sont adonnées dès l'origine du mouvement associationniste, à la pratique du principe corporatif ; pour leur plus grand malheur, elles le représentent dans le monde.

3e Division. — *Allemagne, Danemark, Hongrie, Autriche, Hollande.* — Enfin, à côté d'eux, les pays à développement industriel tardif, l'Allemagne en tête, forment la troisième et dernière division de notre étude. Ces pays se sont ralliés très

tard à la coopération parce qu'ils n'ont pas possédé de bonne heure une masse ouvrière suffisante.

Nous sommes maintenant en possession d'une classification complète des différents pays coopératifs. Par un singulier renversement des termes, les faits, semble-t-il, se sont empressés d'accourir au devant même de notre distinction fondamentale. L'analyse économique que nous avons proposée du mouvement associationniste se trouve consacrée par la réalité vécue.

A peine avons-nous proposé une classification des différents pays coopératifs, selon le caractère récent ou tardif de leur évolution vers la grande industrie, que nous voyons émerger et s'affirmer la division tripartite des principes coopératif, corporatif et syndicaliste. Ces deux classifications se ramènent l'une à l'autre. Par là, notre plan d'exposition des différentes Fédérations coopératives se trouve définitivement établi.

Statistique générale n° 1.

RÉPARTITION PROFESSIONNELLE DE LA POPULATION GÉNÉRALE DES DIFFÉRENTS PAYS EUROPÉENS EN 1900-1901 (1).

Répartition proportionnelle de 10.000 habitants de chaque pays.

	Population commerciale et industrielle			Population agricole	La population commerciale et industrielle équivaut à..0/0 de la population agricole du pays
	Industrie	Commerce et transports	Total	Pêche et agriculture	
Royaume-Uni.	2.407	677	3.084	561	549 0/0
Suisse	2.113	604	2.717	1.453	187 0/0
France. . . .	1.604	706	2.310	2.145	112 0/0
Belgique . . .	1.958	886	2 844	978	290 0/0
Allemagne . .	1.600	479	2.079	1.603	129 0/0
Danemark . .	1.132	536	1.668	2.179	76 0/0
Hongrie . . .	567	392	959	3.155	30 0/0
Autriche. . .	1.102	492	1.594	3.170	50 0/0
Hollande. . .	1.275	716	1.991	1.161	172 0/0

(1) France. Ministère du commerce : Résultats statistiques du recensement général de la population, effectué le 24 mars 1901, 4e vol., p. 351 (la population rangée par catégories professionnelles).

Ces chiffres sont des chiffres relatifs qui expriment le pourcentage sur 10.000 habitants, du nombre des habitants employés dans l'industrie, le commerce ou l'agriculture ; la différence entre les nombres rapportés par la statistique et le nombre de 10.000, pris pour base d'évaluation, correspond aux catégories suivantes : fonctionnaires soldats, rentiers, professions libérales, individus non classés.

La proportion, calculée par nous, est indiquée à la dernière colonne ; elle exprime le rapport qui existe entre la population industrielle et commerciale totale de ces pays, et leur population agricole : elle marque le degré plus ou moins élevé d'industrialisme de ces pays.

DEUXIÈME PARTIE

PAYS A INDUSTRIALISATION PRÉCOCE

DEUXIÈME PARTIE

PAYS A INDUSTRIALISATION PRÉCOCE

TITRE PREMIER

PAYS A ÉCONOMIE COOPÉRATIVE

Angleterre, Ecosse, Suisse.

---

§ I. — *Angleterre et Ecosse.*

Bibliographie

Statuts des Fédérations anglaise et écossaise dans le *Jahrbuch der Verbands schweizer. Konsumvereine*, pour 1905, p. 55 et 65 (traduction allemande).

Béatrice Potter-Webb. — The cooperative Movement in *Great Britain*, 1904 (traduction française : La coopérative en Grande-Bretagne, Cornély, 1905. Paris).

J. Cernesson. — *Les Sociétés coopératives anglaises*, Rousseau, 1905.

Levetus. — Les sociétés coopératives en gros d'Angletetre et d'Ecosse dans la *Revue d'Economie politique*, avril 1898 (p. 265).

Catherine Webb. — *Industrial Cooperation*, Manchester, 1906.

Holyoake. — *Histoire des Pionniers de Rochdale*, publiée en 1857 et 1877, traduite par Vigano, 1884, Guillaumin.

— *History of Cooperation* (2 vol.), Londres, dernière édition, 1906.

— Les Annuaires : des deux Fédérations anglaise et écossaise. *Wholesale Society Annual*, de 1864-1868 à nos jours ; — de l'Union coopérative. *Annual Cooperative Congress*, de 1869 à nos jours (en particulier le dernier, Preston, 1907).

— Les Congrès de l'Alliance coopérative internationale, en particulier le *Vade Mecum* du 7e Congrès ne l'Alliance, Crémone, 1907.

Royaume Uni. *Statistique du Royaume-Uni, n° 1.*

Wholesale d'Angleterre 1864-1906 (1).

	Nombre des membres des sociétés affiliées	Ventes annuelles	Capital social	Emprunts et fonds en dépôt	Fonds de réserve	Fonds d'assurance	Frais de gestion	Bénéfices nets — Chiffre	Bénéfices nets — 0/0 du chiffre des ventes
		francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	
1864	18.337	1.296.425	61.375				8.675	6.675	0,62
1865	24.005	3.018.850	179.550				22.650	46.450	1,46
1870	79.245	12.680.425	413.900	570.550	32.000		116.100	106.200	0,73
1875	198.608	49.120.725	1.523.250	4.839.850	134.325	84.625	710.900	517.100	0,83
1880	361.523	83.492.025	3.651.525	9.045.125	1.002.075	447.625	1.178.825	1.052.250	0,99
1885	507.772	119.828.775	5.852.800	13.119.525	1.054.950	1.102.100	1.857.625	1.940.750	1,41
1890	721.316	185.726.825	10.850.425	20.624.350	1.506.100	3.880.775	3.171.975	3.174.475	1,46
1895	930.985	253.547.925	15.888.525	27.301.750	2.085.100	7.064.075	4.987.800	4.819.150	1,56
1900	1.249.091	401.097.225	22.094.775	39.204.075	7.215.025	11.184.750	7.860.250	7.228.525	1,67
1905	1.635.527	519.636.725	32.683.525	54.817.025	8.484.100	13.988.625	9.919.175	7.614.200	1,67
1906	1.703.564	562.750.875	34.708.450	64.528.000	9.703.050	14.959.075	10.771.550	10.267.000	1,67
1907		619.664.200							

(1) Congrès de Crémone 1907, p. 92.
La Wholesale occupait en 1906, 12.472 employés « productifs » auxquels 691.352 £ de salaires furent payés.
— — 2.300 employés « non productifs » auxquels 261.872 £ —
Au total 14.772 employés, auxquels 953.224 £ —
(39 th. Annual Cooperative Congress, 1907, p. 569).

Royaume-Uni. *Statistique du Royaume-Uni, n° 2.*

WHOLESALE D'ECOSSE 1868-1906 (1).

	Nombre de membres des sociétés affiliées	Ventes	Nombre de parts sociales souscrites par les sociétés	Nombre de parts sociales souscrites par les employés	Capital social versé	Dépôts et emprunts	Fonds de réserve et d'assurance	Bénéfices nets
		francs.			francs.	francs.	francs.	francs.
1868		2.027.350						
1870		2.632.350	591 parts de 125 fr.		66.700	235.885	10.990	60.475
1875		10.757 225	27.112 parts de 12 fr. 50		294 125	1.064.575	60.050	205.825
1880		23.630.525	41.584 —		478.975	2.065.100	210.100	542.125
1885	70.066	35.955.500	70.066 —		856.425	5.835.850	531.350	991.025
1890	117.664	61.890.025	117.664 parts de 18 fr. 75		2.111.350	10.979.650	1.322.050	1.913.625
1895	171.985	86.236.525	171.985 parts de 25 fr.	3.099 parts de 25 fr.	4.247.650	22.135.800	1.973.275	3.309.350
1900	252.276	136.590.775	252.276 —	6.481 —	6.351.900	30.231.600	5.335.625	5.559.150
1906	365.907	178.504.550	365.907 —	12.863 —	9.379.950	53.294.850	11.117.550	7.010.850
1907		190.086.500						
			Ces parts sociales correspondent à : 9.147.675 fr.	321.575 fr.				

La Wholesale comprend en 1906, 257 coopératives distributives et 25 coopératives incorporées.

(1) Congrès de Crémone 1907, p. 104-105.
La Wholesale a occupé en 1906, 4.796 employés « productifs », 5.601.250 fr. de salaires leur ont été payés.
— — 2.188 employés « non productifs », 2.124.500 fr. — —
Au total 6.984 employés, 7.725.750 fr. de salaires leur ont été payés.
(39 th. Annual Cooperative Congress. Preston, 1907, p. 535).

Royaume-Uni.

Statistique du Royaume-Uni, n° 3.

LES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES DU ROYAUME-UNI EN 1906 (1).

	Nombre de sociétés	Nombre de membres de ces sociétés	Ventes globales des sociétés en £	Ventes globales des sociétés en francs.	Capital social	Emprunts	Fonds de réserve
Irlande	23	7.295	201.269	5.031.750	32.349 £	15.591 £	2.573 £
Ecosse	284	373.682	13.825.957	345.648 925	4.129.149	1.807.618	429.132
Angleterre	1.141	1.841.440	49.326.546	1.233.163.650	23 189.090	2.594.817	1.262.731
Total	1.448	2.222.417	63.353.772	1.584.344.300	27.350.588	4.317.526	1.694.436

	Valeur des marchandises en stock	Valeur des propriétés, usines et bâtiments	Placements effectués en fonds immobiliers	Autres placements	Nombre des employés	Salaires payés	Profits nets
Irlande	19.136 £	17.506 £	7.343 £	15.665 £	208	10.266 £	11.739 £
Ecosse	1.328.510	2.206.512	499.176	2.967.314	20.063	1.000.248	2.390.994
Angleterre	5.699.589	9.139.900	6.200.348	8.256.663	56.099	3.162.684	7 469.517
Total	7.087.235	11.363.918	6.706.867	11.239.642	76.190	4.173.198	9.972.250

(1) 39 th Annual Cooperative Congress, Preston, 1907, p. 472 à 570.

Ces chiffres ont été extraits de ceux fournis par l'annuaire de l'Union coopérative anglaise : les statistiques de l'Union ont le très grave tort de ne pas distinguer entre les coopératives distributives et les associations ouvrières de production ou les coopératives incorporées.

Les chiffres relatifs à l'*Irlande* sont directement inscrits p. 472-473 ; ceux relatifs à l'*Ecosse* s'obtiennent, en retranchant des chiffres cités à la page 566 (alinéa « Scottish ») relatifs à la Wholesale, aux sociétés distributives et aux associations ouvrières d'Ecosse, réunies, les chiffres fournis à la page 586 (alinéa « Scottland ») relatifs aux associations ouvrières écossaises, et ceux fournis page 536 relatifs à la Wholesale écossaise.

Les chiffres relatifs à l'*Angleterre* s'obtiennent, en défalquant des chiffres de la page 568 (Distributive Societies) relatifs à la totalité des coopératives distributives d'Angleterre, d'Ecosse et d'Irlande, les chiffres relatifs à l'Irlande et à l'Ecosse déjà trouvés.

RÉPARTITION DES BÉNÉFICES DES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES (1).

	Intérêts affectés au capital	Montant de la participation aux bénéfices	Fonds d'éducation	Fonds charitable	Souscription à l'Union coopérative
Irlande. . .	1.168 £	165 £	145 £	49 £	41 £
Ecosse . . .	176.121	17.680	13.458	11.515	1.365
Angleterre .	931.580	27.964	70.349	27.145	6.568
Total. .	1.108.869	45.809	83.952	38.709	8.974

PRODUCTION COMPARÉE DES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES ANGLAISES ET ÉCOSSAISES ET DES WHOLESALES DE GLASCOW ET DE MANCHESTER (1893-1906) (2).

Statistique du Royaume-Uni, n° 4.

	PRODUCTION GLOBALE	
	des sociétés distributives	des Wholesales
1893	1.677.566 £	1.050.720 £
1895	2.356.405	1.570.598
1897	3.297.816	2.905.167
1900	4.352.836	4.165.070
1902	5.243.602	5.238.838
1904	6.057.212	5.812.970
1906	—	6.467.467

De 1893 à 1904, augmentation de :

en £.	4.379.646 £	4.766.711 £
en 0/0	261 0/0	284 0/0

(1) Suite de la statistique du Royaume-Uni, n° 3 ; mêmes références.
(2) Catherine Webb, p. 250.

LES ORIGINES DES MOUVEMENTS COOPÉRATIF ET FÉDÉRATIF EN ANGLETERRE (1).

Statistique du Royaume-Uni, n° 5.

	Le mouvement coopératif		Sociétés affiliées à la Wholesale anglaise	
	Nombre de membres	Ventes	Nombre de membres	Achats à la Wholesale
	des sociétés coopératives d'Angleterre		des sociétés affiliées.	
1864	127.429	70.915.150 fr.	18.337	1.296.425 fr.
1865	124.659	84.346.175	24.005	3.018.850
1866	144.072	111.566.900	31.030	4.387.225
1867	171.897	150 028.825	»	»
1868	211.781	178.059.000	59.849	8.293.600
1869	229.861	183.834.075	74.737	10.306.000

(1) Chiffres rapportés par Cernesson : *Les sociétés coopératives anglaises*, p. 319.

CHAPITRE V

ANGLETERRE.

« Il y a 32 ans, certains ouvriers d'une ville de troisième ordre du Comté de Lancaster firent un rêve comme Bunyan. Le sujet de ce rêve était différent, le fameux chaudronnier de Bedford rêva de l'empire du péché, les tisserands de Rochdale rêvèrent de l'empire du travail.

« Cependant, l'un et l'autre rêve était une vision, celle d'un pèlerinage lointain en dehors d'une contrée malheureuse et sans espoir. Les tisserands étaient las de vivre sur des terrains ingrats où leurs efforts restaient sans récompense ; et ils dirigèrent leurs regards vers la région enchantée où les fruits de leur labeur étaient assurés. Ils savaient qu'ils avaient un rude pèlerinage à faire, mais comme le chrétien de l'immortel récit de Bunyan, ils prirent la résolution de se mettre en route sans délai (1). »

Ces paroles, par lesquelles le grand historien de la coopération anglaise Holyoake a synthétisé le « Rêve du tisserand » sont à juste titre devenues célèbres par leur forme allégorique et naïve à la fois. Elles traduisent bien l'état d'âme de ces pauvres ouvriers de Rochdale qui, réduits à la misère par un long chômage, entreprirent avec peu de ressources et beaucoup de courage, de rénover l'ordre social tout entier.

Ces 28 ouvriers tisserands de Rochdale, que l'histoire a immortalisés, avaient cette conviction, ce dévouement qui forcent le respect et conquièrent l'estime de tous ; l'exactitude de

(1) *Histoire des Equitables Pionniers de Rochdale*, par Holyoake, traduit par Vigano : 2e partie, chap. 1er, p. 5, Guillaumin, 1884, Paris.

l'idée directrice qui les a inspirés, le succès prodigieux de leur initiative ont forcé l'attention publique; d'apôtres qu'ils étaient, ils sont devenus des triomphateurs, et leur célébrité resplendit du fait que leur initiative, couronnée de succès éclatants, remonte déjà à 64 ans.

Loin de nous l'idée de diminuer leur mérite ; l'invention que firent les ouvriers anglais aux environs de 1844, du principe de la répartition coopérative des bénéfices reste géniale, cependant il convient d'expliquer que, logiquement, c'était en Angleterre, et non pas ailleurs que le principe coopératif devait être imaginé pour la première fois, les circonstances extérieures, économiques et sociales, ont directement provoqué l'invention des Pionniers de Rochdale.

Une corrélation très étroite s'établit, avons-nous vu, entre le degré d'industrialisme d'un pays et son développement coopératif.

§ 1. — Industrialisation très précoce de l'Angleterre.

Le principe coopératif ne pouvait se développer et même naître qu'au sein de classes salariées nombreuses, et conscientes d'elles-mêmes, l'Angleterre est précisément l'exemple le meilleur d'une nation à industrialisation très précoce et très profonde.

Il n'existe point de statistique professionnelle, répartissant la population active de l'Angleterre, en population agricole, industrielle ou commerciale, aux environs de 1830-1850. Toutefois, il n'est contesté par personne que l'Angleterre, dès 1840, avait pris la résolution solennelle de se spécialiser dans l'industrie à un degré qui est resté absolument unique au monde. A l'époque précise où commençaient partout, en Europe, à se dessiner, les premières manifestations du mouvement associationniste, l'Angleterre sacrifiait résolument son agriculture tout entière, à son commerce et à son industrie.

L'immense révolution industrielle qui avait substitué au

début du XIXe siècle, le métier mécanique au métier à la main, et remplacé la force musculaire de l'homme par la force mécanique de la machine à vapeur, avait eu pour résultat de placer l'Angleterre dans une situation exceptionnellement favorable. Ses richesses minières si abondantes lui donnaient une supériorité incontestable sur les pays du continent. L'esprit pratique des Anglais eut vite fait de s'en convaincre, le peuple anglais se spécialisa à outrance dans l'industrie et le commerce Par le Bill célèbre de 1846, supprimant le droit d'importation sur les céréales, l'Angleterre donnait l'exemple d'un grand peuple qui acceptait délibérément d'être tributaire de l'étranger pour la presque totalité de sa consommation alimentaire. Depuis 1846, son agriculture sacrifiée à son industrie, n'a cessé de décroître en importance. En même temps, le sol anglais restait extrêmement concentré entre les mains d'une aristocratie terrienne, très peu nombreuse.

Le déclin de l'agriculture s'est accompagné, en Angleterre, de la décadence rapide des petits artisans et producteurs autonomes ; la grande industrie, conséquence immédiate de cette spécialisation industrielle extraordinaire, rendait le maintien du petit métier à la main, presque impossible. Le développement des classes moyennes anglaises se trouvait enrayé : artisans industriels autonomes, petits propriétaires paysans faisaient défaut à la fois à la nation anglaise, son économie propre lui interdisait absolument de donner la moindre extension au principe syndicaliste ; en revanche, elle lui permettait de pratiquer dans d'admirables conditions de développement, soit le principe coopératif, soit le principe corporatif : sagement, les ouvriers anglais surent faire choix du premier.

§ 2. — Différentes raisons de la supériorité de la coopération anglaise.

1° *Ancienneté de la coopération anglaise.* – La classe ouvrière industrielle, considérable en Angleterre, dès 1830-1840, ne

tarda pas à constituer des coopératives distributives. Dès 1844, un ouvrier anglais, en quelque sorte guidé par les circonstances, avait imaginé le principe coopératif de répartition des bénéfices.

Si la coopération anglaise est hors de pair avec celle de tous les autres pays, c'est en partie parce qu'elle a pu y prendre naissance de meilleure heure que partout ailleurs.

2° *Intensité de la coopération anglaise.* — L'ancienneté de la coopération anglaise n'est pas la seule raison qu'il faille donner de sa supériorité. La Suisse comme l'Angleterre s'est ralliée de bonne heure au régime industriel, aussi a-t-elle imaginé le principe coopératif sensiblement à la même époque que les Pionniers de Rochdale. Cependant la coopération s'y est moins développée, en effet, l'extraordinaire spécialisation industrielle dont l'Angleterre a fait choix en 1846, est restée sans exemple comparable au monde.

La statistique de 1900 indique que sa population commerciale et industrielle réunie équivaut à 549 0/0 de sa population agricole (1).

La population commerciale et industrielle de la Suisse, en 1900 également, n'équivaut qu'à 187 0/0 de sa population agricole. On comprend que cette spécialisation industrielle, absolument anormale, ait beaucoup favorisé le mouvement coopératif anglais.

D'énormes centres industriels se sont constitués sur toute la surface du territoire anglais, le pays minier a donné naissance à une extraordinaire floraison de grandes agglomérations industrielles et commerciales : Les idées coopératives ont trouvé dans ces couches ouvrières si compactes un merveilleux terrain pour prendre racine et s'étendre, elles y ont manifiquement fleuri.

(1) Voir la statistique générale n° 1, p. 70 ainsi qu'en ce qui concerne tous les renseignements semblables. Cette statistique a été tirée du *Recensement professionnel de la France*, 1901, 4e vol., p. 351.

3° *Fidélité des ouvriers anglais au principe coopératif.* — Un dernier trait explique le merveilleux développement de la coopération anglaise : L'Angleterre doit sa prospérité coopérative à l'indéfectible attachement qu'elle a montré pour le principe coopératif. Les ouvriers anglais n'ont jamais prêté attention au mécanisme des associations ouvrières de production, ils n'ont jamais partagé les illusions du socialisme corporatif. Semblable témoignage ne saurait être rendu aux ouvriers français ou belges.

§ 3. — L'origine des coopératives distributives.

Expliquer les origines et le développement de l'idée fédérative en Angleterre revient à retracer rapidement l'histoire de la coopération anglaise ; la pensée fédérative se trouve intimement liée aux origines mêmes des coopératives distributives d'Angleterre. Toutefois une simple esquisse du mouvement coopératif anglais suffira.

Rien n'est plus fâcheux et plus vexant à la fois pour l'historien que de ne pas réussir à découvrir l'origine exacte d'un mouvement économique ou d'une transformation politique. La probité scientifique nous fait un devoir absolu de reconnaître notre ignorance plutôt que de la dissimuler. C'est à cet aveu que nous sommes réduits, en ce qui concerne l'origine exacte de la coopération distributive.

Nous n'avons qu'une connaissance bien vague et bien imprécise des faits.

La Société des Equitables Pionniers de Rochdale(1844).— On a coutume de déclarer que la première coopérative distributive qui ait existé au monde est la Société des Equitables Pionniers de Rochdale,inaugurée au courant de l'année 1844. Reproduisant fidèlement l'affirmation de l'historien Holyoake, on ajoute que le premier homme qui ait, si ce n'est imaginé, du moins proposé et appliqué le principe coopératif de répar-

tition des profits, a été Charles Howarth, qui fut chargé en 1844 de rédiger les statuts de la société de Rochdale. En réalité, il demeure probable que des sociétés antérieures aux Pionniers de 1844 avaient déjà fait application du principe de lla répartition des bonis au prorata des achats.

Les fondateurs de quelques Sociétés du Nord de l'Ecosse, dès les premières années du XIXe siècle, semblent avoir appliqué le principe coopératif de répartition des profits. Alexandre Campbell, un disciple écossais de Robert Owen, paraît avoir introduit cette clause de répartition des profits dans es statuts de l'Union-Shop de Cambuslang en 1829 (1). Le pays d'origine véritable, le berceau de la coopération distributive est, selon toute vraisemblance, l'Ecosse et non le Nord de l'Angleterre, le Lancashire et le Yorkshire.

C'est aux fondateurs demeurés à toujours inconnus, de ces premières sociétés écossaises du XIXe siècle, qu'il faut faire hommage du mérite d'avoir découvert la coopération distributive ; mais l'ignorance même de leurs noms, l'échec des sociétés qu'ils ont patronnées, nous obligera, malgré nous, à en attribuer une seconde fois le mérite aux fondateurs de la société de Rochdale de 1844.

Dès 1844, et très vraisemblablement dès 1829, d'obscurs ouvriers du Nord de l'Angleterre et de l'Ecosse ont utilisé le mécanisme de la répartition coopérative des bénéfices. L'Angleterre a donc connu de fort bonne heure le principe constitutif de la coopération. Ce serait pourtant une erreur de croire que la première forme d'association qu'a manifestée le mouvement coopératif en Angleterre ait été précisément la coopérative distributive ; en réalité, deux mouvements d'associations ont précédé l'invention ou du moins la mise en pratique de la coopération distributive ; mais ces mouvements furent peu importants. L'échec assez rapide auquel ils furent voués ne les prive cependant pas d'un grand intérêt.

(1) Cernesson, *Les sociétés coopératives anglaises*, 1905, p. 119 ; Béatrice Potter, p. 79.

Premier mouvement pré-coopératif : les Unions de consommateurs (1795-1815). — En Angleterre, comme dans la plupart des autres pays coopératifs, comme en Suisse, en France, le premier mouvement qui se soit dessiné dans le sens de la coopération est celui des *Unions de consommateurs.* Ces sociétés ont été fondées uniquement par des consommateurs, qui désiraient s'associer en vue de pourvoir ensemble à leurs besoins. Leur but était très nettement d'établir ce que l'on a appelé depuis, le « règne du consommateur ».

Que manque-t-il à ces sociétés pour constituer des coopératives distributives ? Rien moins que le principe de la répartition des bonis au prorata des achats. Les bénéfices, en fait, excessivement rares de ces Unions étaient répartis au prorata des actions souscrites et non des achats effectués ; le principe capitaliste faisait le fond du mécanisme de ces Unions.

La première des Unions de consommation que l'on vit se constituer établit un moulin à vent à Barham en 1796 ; il était destiné aux pauvres de la paroisse. Des ouvriers prirent une semblable initiative la même année à Hull, un peu plus tard, en 1812 à Whitby, puis à Sherneess en 1815, à Devonport en 1816, de même en Ecosse. De part et d'autre, ces sociétés construisirent, exploitèrent des moulins ; on les dénommait fréquemment des « Subscription mills » (1).

Ce mouvement de 1795-1815 échoua ; le mécanisme économique de ces unions les condamnait à n'atteindre jamais qu'un faible développement. Elles présentaient le très grave inconvénient de faire application du principe capitaliste de répartition des bénéfices. Elles disparurent les unes après les autres ; seul, le moulin de Hull resta en activité jusque vers 1890.

2° *Mouvement pré-coopératif : les Union-Shops* (1828-1834). — Le deuxième mouvement fut plus important et laissa plus

(1) Béatrice Potter, *La coopération en Grande-Bretagne*, 1905, p. 53.

de traces après lui. De 1828 à 1832, nous voyons se produire le mouvement des Union-shops. Ces Union-shops, soit textuellement « Boutiques d'Union ». furent des *coopératives de solidarité*. Ces entreprises qui restèrent absolument autonomes, étaient constituées par des ouvriers dans le but de fournir à leur force de travail un emploi avantageux ; mais les profits étaient tous affectés au fonds de réserve.

Toute répartition individuelle des profits réalisés sur le public était supprimée. Ces sociétés étaient susceptibles de développement au point de vue coopératif lui-même.

La première de ces coopératives de solidarité fut établie à Brighton en 1828 sous l'influence d'un disciple de Robert Owen, le docteur King. Le journal de la coopérative de Brighton, « Le coopérateur », rédigé par King, exposait en ces termes le but de l'entreprise :

« Nous consacrerons le capital réuni par nous à l'achat de diverses marchandises que nous placerons dans les magasins communs où les membres achèteront les denrées. Les profits constitueront un capital collectif qui sera de nouveau employé à l'achat des marchandises les plus demandées. Ainsi nous avons deux sources de capitalisation : les versements hebdomadaires et les profits... La société sera capable désormais d'occuper les services de quelques-uns de ses membres, le produit de leur travail sera la propriété commune. A mesure que le capital s'accumulera, nous pourrons employer tous les membres, et les profits seront alors considérables. Quand le capital sera devenu assez important, la société pourra acheter une terre, y vivre, la cultiver, établir toutes les manufactures qu'elle voudra, et pourvoir à la nourriture, à l'habitation et au vêtement de tous. La société s'appellera alors une communauté (1).

Ces sociétés visaient ainsi la constitution d'un capital col-

(1) Béatrice Potter, p. 56.

lectif et inaliénable tout semblable à celui dont Buchez devait recommander plus tard la formation. Le procédé était donc de réunir quelque argent, en versant régulièrement des cotisations et en faisant acheter par les membres de la société, des marchandises de vente courante. Ce capital demeurait constamment la propriété collective des membres et s'accroissait sans cesse de tous les profits : la société était véritablement une coopérative de solidarité. Tout cet argent devait servir à acheter des moyens de production : manufactures et propriétés foncières qui procureraientdu travail à de nouveaux sociétaires.

L'influence directe de R. Owen se retrouve très nettement. Peu à peu, la Société devait former une véritable colonie se suffisant à elle-même ; ce serait alors une communauté, une sorte de phalanstère où l'ouvrier affranchi de toute entrave capitaliste serait libre, indépendant et heureux.

Ce système d'accumulation progressive de capital eut d'heureux résultats ; grâce à elle, beaucoup de ces sociétés parvinrent à un certain degré de développement et réussirent à employer leurs membres à la fabrication des étoffes, des chaussures, des vêtements et du mobilier. Le mouvement fut rapide, beaucoup d'ouvriers dans les villes voisines imitèrent l'exemple de leurs camarades de Brighton. En 1830, deux ans après la fondation de la coopérative de Brighton, on comptait 170 Union-shops ; en 1832 de 4 à 500 (1).

Causes de l'échec des Union-shops. — Deux ans après, tout était anéanti, avait disparu : l'année 1834 marque, en effet, l'anéantissement brusque de tout mouvement. Trois causes doivent être assignées à cet échec : 1° Ces Union-shops faisaient crédit à leurs membres et subirent des pertes de ce chef ; 2° la législation anglaises ne fournissait à ces sociétés aucun statut légal ; elles n'avaient pas de personnalité juridi-

(1) B. Potter, p. 62.

que ; aussi le capital de la Société restait-il dans l'indivision, il demeurait commun à tous les membres de la société.

3° La troisième cause d'insuccès est plus grave ; elle est tirée du fond même du mouvement, elle est organique. La majorité des membres de ces coopératives ne possédait pas une instruction coopérative suffisante. Beaucoup voulaient suspendre toute accumulation de capital et procéder au partage entre les membres au prorata des actions.

Dans la coopérative de Brighton précisément, une portion considérable du capital fut retirée par des membres dissidents. Il en fut de même ailleurs, quelquefois, au lieu d'avoir un retrait de capital à déplorer, on eut à regretter la transformation de la coopérative en une société syndicale ou une association ouvrière de production, les profits étant répartis individuellement au prorata des actions possédées ou des salaires obtenus (1).

Une coopérative de solidarité peut réussir et durer ; les temps modernes en offrent d'assez nombreux exemples, mais une condition est absolument indispensable, c'est que les ouvriers membres de cette société possèdent une éducation coopérative très forte. Or, il semble absolument impossible que pareille éducation puisse exister avant même le développement des coopératives distributives.

Les coopératives de solidarité ont précédé historiquement les coopératives distributives ; le mouvement des Union shops de 1828 en est la preuve. Mais pratiquement cette variété coopérative ne peut se développer qu'après que la coopération distributive a habitué les hommes à un certain désintéressement économique dans le partage des bénéfices sociaux.

Le mouvement coopératif. — Ch. Howarth, sollicitée de rédiger les statuts de la société des Pionniers de Rochdale dont il était membre et dont il allait être le législateur, eut l'idée

(1) B. Potter, p. 65.

d'introduire dans les statuts la clause de la répartition des bonis au prorata des achats. Cette clause qu'on a coutume d'appeler le principe de répartition de Rochdale lui sembla propre à assurer le développement de la société, il ne se trompait pas.

§ 4. — La société des Equitables Pionniers de Rochdale.

La société des Equitables Pionniers de Rochdale est la mère, le prototype de toutes les sociétés distributives, actuellement répandues à la surface du globe ; elle doit être considérée avec attention. Une légende qui a cours à son propos, mérite d'être détruite.

Deux choses sont à distinguer dans cette société : le *manifeste* et les *statuts* ; il est permis d'affirmer que les statuts de Rochdale sont aussi remarquables que le manifeste, lui, est peu intéressant.

Les statuts de Rochdale. — Il semble impossible d'exagérer jamais le génie dont témoigne la rédaction des statuts de Rochdale. « Que l'on songe, en effet, que les statuts de la société ont été du premier coup si définitivement établis par ces quelques ouvriers tisserands en flanelle, que l'expérience de plus d'un demi-siècle n'a rien trouvé à y ajouter, et que les milliers de sociétés qui se sont créées depuis eux se sont bornées à les copier presque textuellement ; on n'hésitera pas à voir là le phénomène le plus remarquable peut-être de l'histoire économique : Le système coopératif n'est pas sorti du cerveau d'un savant ou d'un réformateur, mais des entrailles mêmes du peuple (1). »

Les Pionniers de Rochdale ont, du premier coup, imaginé et appliqué tous les principes fondamentaux, sur lesquels sont basées les coopératives actuelles : la répartition des bénéfices

(1) Charles Gide, *Les sociétés coopératives de consommation*, 1904, p. 11 et 12.

au prorata des achats ; la vente au prix du détail, c'est-à-dire au prix courant de la localité ; le principe d'un seul vote par actionnaire ; enfin, la vente au public ont été pratiqués et professés par la société de Rochdale. On voit jusqu'à quel point le jugement porté par M. Ch. Gide est pleinement justifié.

Le manifeste. — Le manifeste des Pionniers, si admiré soit-il, est au contraire fort peu intéressant ; il se borne en réalité à reproduire les aspirations des coopératives de solidarité ou Union-shops de 1828, voire même les tendances des premiers manifestes des disciples immédiats de Robert Owen. Le manifeste de Rochdale n'est guère qu'une réédition du programme des fondateurs de la société de Brighton de 1828. Il reste obstinément attaché au vieil idéal Owenite et à la théorie de la fondation des colonies indépendantes ou communautés socialistes.

La comparaison du manifeste de ces deux sociétés est instructive. Le programme de Brighton s'exprime ainsi : « A mesure que le capital s'améliorera, nous pourrons employer tous les membres. Quand le capital sera devenu assez important, la société pourra acheter une terre, y vivre, la cultiver. La société s'appellera alors une communauté. »

Le manifeste de Rochdale est-il autre chose qu'une réplique du programme de Brighton ? La société, est-il écrit, a pour but « d'entreprendre la fabrication des articles que la société jugera convenable de produire pour fournir du travail à ceux de ses membres qui seraient en état de chômage ou qui souffriraient d'une réduction continue de salaire. Sitôt qu'il sera possible, la société procédera à l'organisation de la production, de la distribution et de l'éducation dans son sein et par ses propres moyens ; en d'autres termes, elle se constituera en colonie autonome et indigène, où tous les intérêts seront mis en commun » (1).

(1) Ch.Gide, *Les sociétés coopératives*, p. 11.

L'analogie est si parfaite qu'il semble impossible de nier que les Pionniers de Rochdale se soient inspirés des mêmes rêves de colonie phalanstérienne et communiste que les fondateurs de l'Union-shop de Brighton. Il suffit d'envisager l'économie de nos sociétés modernes pour constater que ces articles du manifeste dans lesquels se résument les désirs les plus ardents des Pionniers ont été formellement contredits par l'expérience.

En poursuivant un idéal chimérique, les Pionniers ont découvert d'admirables règles d'action pratique; leurs efforts n'ont pas été vains. Les 28 ouvriers tisserands de Rochdale sont grands dans l'histoire coopérative, non pour avoir fait de larges emprunts au fonds commun d'idées qui inspire les manifestes des Union-shops, mais pour avoir donné au monde l'exemple des règles fondamentales de toute coopérative distributive.

§ 5. — Le mouvement coopératif de 1844 à 1860.

La constitution de la société de Rochdale fut le signal en Angleterre d'un mouvement coopératif, encore assez restreint mais réel cependant; toute la région du Nord de l'Angleterre, le Lancashire, le Yorkshire, ainsi que l'Ecosse, furent le centre du mouvement. Dès 1847-1848, plusieurs sociétés coopératives furent créées sur le modèle de la société de Rochdale, dans son voisinage immédiat. Parmi les différentes coopératives constituées en Angleterre même, de 1844 à 1852, 27 sociétés sont encore à l'heure actuelle en activité de service. La plus puissante de ces sociétés est la gigantesque coopérative de Leeds, la plus grande du monde entier; en 1904, elle comptait plus de 49.000 membres et avait un chiffre d'affaires de 36 millions de francs (1).

Cependant, durant les premières années de leur fonction-

(1) Cernesson, p. 216.

nement, ces sociétés comptaient fort peu de membres, pour la plupart, une cinquantaine seulement ; Rochdale tenait la tête avec ses 670 membres. Souvent aussi, après la chute du mouvement chartiste, en 1848, le club chartiste se transforma en coopérative ; parfois,la société coopérative naquit de grèves malheureuses comme à Rochdale ou à Bacup. Certains moulins fondés dans le même but que les Union-shops de 1828, ou que le moulin de Hull, constitué en 1796, adoptèrent aux environs de 1856 la règle rochdalienne de répartition des profits ; ce fut le cas des moulins de Leeds et Halifax (1).

Le développement des coopératives fut favorisé par le vote de l'act de 1852, qui étendait le principe de la responsabilité limitée, aux membres des sociétés ouvrières et par celui de l'act de 1862 qui conférait la personnalité juridique aux associations ouvrières.

En 1852, on comptait environ une centaine de coopératives tant en Ecosse qu'au nord de l'Angleterre.

De 1852 à 1860, on en vit naître le double environ. Toutes ces sociétés, comme celles qui devaient se former par la suite avaient des origines nettement ouvrières. Si l'on songe aux difficultés de toute espèce, que présentaient nécessairement aux environs de 1860, les débuts d'un pareil mouvement d'associations,on reconnaîtra que le mouvement était réel ; cependant un grand progrès ne s'est manifesté qu'après 1860 : le mouvement coopératif acquiert alors toute son intensité (2).

§ 6. — Le réveil coopératif de 1860.

Sur le continent, les années 1864-1870 marquent la création des premières sociétés coopératives. L'Angleterre avait donc 20 ans d'avance sur les pays du continent ; mais il est certain que même en Angleterre, le mouvement coopératif antérieur à 1850 n'était ni très intense, ni très fécond. Les années 1860-

(1) B. Potter, p. 91 à 95.

(2) Cernesson, p. 288 à 300.

1861 sont peut-être les années les plus fécondes de la coopérative anglaise. Ce réveil du principe coopératif en Angleterre correspond exactement à ce grand mouvement d'associations, véritable vague immense qui a balayé toute l'Europe aux environs de 1860. Mais, au lieu que sur le continent, le mouvement coopératif de 1864, étant le premier en date, n'avait pas de base solide et devait échouer, en Angleterre ce même mouvement précédé par les efforts et les expériences faites depuis 1844, a pleinement réussi.

Il est intéressant de noter, qu'en Angleterre comme sur le continent, le processus de la coopération fut le même ; tout d'abord, un mouvement embryonnaire ; l'idée se forme, mais on n'en a pas l'usage, la pratique. Pendant une vingtaine d'années, le mouvement, sans échouer tout à fait, ne réussit pas à s'étendre. C'est le cas de l'Angleterre de 1844 à 1860 et du continent de 1860 à 1880. Puis, tout à coup, quelque vingt ans après ce premier mouvement infructueux, un réveil subit, le mouvement réussit.

Il semble historiquement démontré que l'idée coopérative pour aboutir doit subir une assez longue période d'incubation. Près d'un quart de siècle a été nécessaire tant en Angleterre que sur le continent pour féconder l'idée coopérative.

Influence minime des Socialistes chrétiens sur le réveil coopératif de 1860. — Le réveil de l'idée coopérative qui se manifeste en Angleterre dès 1860 a été très brusque. Plus de 300 sociétés sont constituées en 1860, 1861 et 1862. Les années suivantes, le mouvement continue (1). Il semble impossible de découvrir une cause, à laquelle on puisse rattacher cette très rapide floraison coopérative. Selon toute vraisemblance, la prédication passionnée et infatigable des socialistes chrétiens, hommes de grand mérite et de grande foi, tels que le professeur Maurice, les avocats Ludlow et Van

(1) Se reporter à la statistique du Royaume Uni, n° 5, page 78.

sittart Neale, le pasteur Kingsley, ne doit pas avoir eu une influence bien grande sur tout ce mouvement de 1860. La prédication des socialistes chrétiens est, pour partie tout au moins, antérieure au réveil de 1860, elle remonte, en effet, à 1848. Son action, à la supposer féconde, aurait été bien lente à agir ; de plus, toute cette école des socialistes chrétiens était composée uniquement d'intellectuels et nullement de membres de la classe ouvrière, et nous savons que les origines de toutes ces sociétés étaient nettement prolétariennes.

§ 7. — La phase fédérative.

Le mouvement vigoureux de 1860 permit à l'Angleterre d'entrer dès l'année 1864 dans la phase fédérative. Le rapport du Registrar, chargé d'enregistrer en Angleterre la constitution de toutes les Sociétés nouvelles, constatait dès 1863 l'existence de 332 sociétés comptant 90.000 membres, disposant d'un capital de 10 millions et demi de francs et vendant annuellement pour plus de 50 millions de marchandises.

§ 8. — La Wholesale anglaise de 1864.

Dès cette époque, il existait en Angleterre les éléments suffisants pour l'édification d'une Fédération d'achat et de production, couronnement nécessaire de tout mouvement coopératif prospère. Cette fédération coopérative a pris naissance dès 1864. L'Angleterre a donc possédé une Fédération d'achat 30 ans au moins avant les peuples du Continent.

La Wholesale de 1864 ne constitue pas la première tentative fédéraliste qui ait été faite en Angleterre.

Les différents essais de fédérations d'achat. Premier essai (1832). — Dès 1832, 12 ans exactement avant la société de Rochdale, à la suite du développement des coopératives de solidarité de 1828, les coopérateurs ouvriers du Lancashire

et du Yorkshire firent des efforts méritoires mais infructueux pour établir à Liverpool une wholesale ; ils échouèrent; d'ailleurs auraient-ils réussi, leur succès aurait été de fort courte durée,dès 1834, tout ce mouvement antérieur à la coopération distributive s'effondrait brusquement (1).

Deuxième essai (1850). — En 1850 une société de gros fut établie à Londres, au risque personnel de plusieurs membres de l'école des socialistes chrétiens, parmi lesquels Joseph Woodin,Llyold Jones, E. V. Neale (2). Cette nouvelle société de gros périclita comme la première, n'ayant pas trouvé un appui suffisant auprès des coopératives distributives.

Troisième essai (1855-1858). — En 1855, nouvelle tentative fédéraliste. Les Pionniers de Rochdale furent sollicités par plusieurs sociétés voisines d'ouvrir une sorte de magasin de gros. Ce département de gros, au lieu de constituer une société libre et indépendante n'était que l'accessoire d'une société distributive ; il était dirigé non par les représentants des sociétés distributives adhérentes, mais par le conseil d'administration de la coopérative de Rochdale. Cette organisation n'était pas viable. Les coopératives clientes se seraient peut-être intéressées à une fédération d'achat, qu'elles auraient elles-mêmes dirigée, elles ne pouvaient pas porter un vif intérêt à un magasin de gros, qui était la propriété d'une coopétive distributive particulière (3).

D'après la narration de Holyoake, les coopératives clientes accusèrent la coopérative de Rochdale de réaliser des profits plus grands que de raison. Les Pionniers pensèrent d'autre part qu'ils avaient offert aux sociétés clientes des avantages qu'une juste considération de l'intérêt de leur propre société

(1) B. Potter, p. 63.
(2) Levetus, *Rev. d'écon. politique,* avril 1898, p. 265.
(3) Levetus, *Rev d'écon. politique*, avril 1898, p. 266.

ne justifiait pas. On dut se séparer, le département de gros de la société de Rochdale avait duré 3 ans.

La tentative couronnée de succès de 1864. *Quatrième essai* (1864). — Ces échecs successifs nous conduisent à l'année 1863. Abraham Greenwood, président des Pionniers de Rochdale, prit alors l'initiative de convoquer à une conférence les délégués des coopératives du Yorkshire et du Lancashire. On était au lendemain du remaniement de la grande loi de 1852 sur les sociétés industrielles : l'«Industrial And Provident Societies Act de 1852 » étendait le principe de la responsabilité limitée aux membres des sociétés ouvrières. L'act de 1862 a encore élargi le droit coopératif. La personnalité juridique des sociétés de personnes — des coopératives formées entre ouvriers — était reconnue.

A la conférence tenue au commencement de 1863, à Oldham (1), en plein Lancashire, à côté de Manchester et de Rochdale, Abraham Greenwood proposa qu'un magasin de gros soit constitué à Manchester ou à Liverpool. La société d'achat en gros ne comprendrait pas d'autres membres que des coopératives ; tout membre individuel serait exclu ; les sociétés affiliées s'engageraient à traiter uniquement avec la société pour tous les articles que celle-ci fournirait. Enfin chaque coopérative adhérente devrait souscrire un nombre d'actions proportionnel au nombre de ses membres et jouirait en retour d'un droit de vote équivalent (2).

La même année 1863, à Pâques, une deuxième Conférence fut tenue. Il fut décidé que la Fédération serait fondée et aurait Manchester pour siège. Au mois de novembre 1863, la société coopérative de gros du Nord de l'Angleterre fut enregistrée. C'était la « North of England Wholesale Industrial and Provident Society Ld » constituée selon les termes de

(1) Cernesson, p. 287, 309-314.
(2) Catherine Webb, p. 106.

l'act de 1862 ; elle se composait de 45 coopératives, comprenant 17.543 membres (1).

Les statuts proposés par Greenwood furent adoptés, sauf pourtant celui qui était relatif à l'obligation pour les coopératives adhérentes d'acheter à la Wholesale tous les articles dont elles-mêmes avaient besoin. On trouva cette règle impérative trop absolue.

En 1872, les termes « Nord de l'Angleterre » furent abandonnés ; la société avait acquis une plus grande extension et devint « l'English Wholesale Cooperative Society ». A l'heure actuelle, les principes posés par Abraham Greenwood restent encore la règle de la Fédération : pas de membres individuels dans la société ; souscription d'un capital-obligations, et droit de vote proportionnel à l'effectif de la coopérative affiliée ; participation des coopératives aux profits selon le montant de leurs achats respectifs.

La Wholesale a commencé par n'être qu'un commissionnaire. — Une transformation cependant est à signaler. Au début de son fonctionnement, la coopérative se contentait de tenir le rôle d'une simple agence d'achat, prélevant une commission sur le prix des marchandises vendues par elle aux sociétés affiliées. La Wholesale n'était qu'un simple intermédiaire, concentrant toutes les commandes des coopératives, capable par conséquent d'effectuer des achats en gros avantageux.

La Wholesale ne faisait pas elle-même fonction de commerçant ; elle ne courait aucun risque, cependant ce système présentait les plus graves inconvénients ; des raisons matérielles s'opposaient à son maintien (2). Il était fort difficile, voire même impossible, d'acheter les quantités exactes de marchandises que demandaient les coopératives affiliées ; il fallait nécessairement se laisser aller à acheter davantage pour avoir assez, mais c'était acheter à découvert, au risque de la Who-

(1) Cernesson, p. 315.
(2) Levetus, p. 268.

lesale. Celle-ci dut ainsi se résoudre à courir le risque commercial. D'ailleurs une raison plus grave força la société à changer de système : les directeurs de la société s'aperçurent vite que la Wholesale faisait un métier de dupe en vendant toujours, malgré les variations des cours, les marchandises qu'elle avait en magasin, au prix d'achat majoré d'une légère commission. De deux choses l'une : ou bien, les cours avaient monté depuis l'achat en gros de la Wholesale, et la société vendait cependant les marchandises au prix coûtant majoré de la commission fixe : les coopératives adhérentes se disputaient les marchandises en magasin de la Wholesale. Rationnellement, l'élévation des prix au prix de vente courant s'imposait pour éviter cette affluence de demandes et départager les nombreuses sociétés clientes qui se portaient acquéreurs ; mais la Wholesale n'usa pas de ce procédé, aussi ne réalisa-t-elle aucun bénéfice sur la vente des marchandises en hausse. Il fallait donc qu'elle ne subisse aucune perte, lorsqu'elle écoulait des marchandises dont le prix avait baissé. Tel n'était pas le cas. Si la marchandise achetée par la Wholesale avait baissé de prix, la Wholesale ne trouvait point de sociétés adhérentes disposées à acheter la marchandise au prix d'achat majoré du droit de commission invariable. Les sociétés adhérentes n'étaient pas obligées de s'approvisionner auprès de la Fédération, chaque fois que celle-ci tenait en magasin les marchandises demandées ; les sociétés préféraient s'adresser ailleurs. La Fédération, pour arriver à écouler ses produits, était obligée de les baisser de prix, d'où pertes qui n'étaient pas compensées par des gains sur les marchandises en hausse. Par le jeu de ce mécanisme, la Wholesale se serait trouvée hors d'état de continuer longtemps son activité.

La Wholesale adopte le système de la vente au prix du commerce. — La Société de gros fut contrainte de sortir du rôle d'une simple agence achetant le moins possible à découvert,

et vendant invariablement au prix d'achat ; elle acheta désormais à ses risques et périls, mais aussi à son propre bénéfice. Elle vendit aux Sociétés clientes les marchandises si ce n'est au prix courant du commerce, ou du moins à un prix calculé selon le prix courant du marché (1). Ce procédé de gestion a conduit la Wholesale à un très grand degré de développement.

1° Composition actuelle de la Wholesale.

Avant d'envisager l'extension de la Wholesale, il convient d'étudier le mécanisme de son fonctionnement. La Fédération ne comprend à proprement parler pas d'autres membres que les sociétés coopératives ; ces Sociétés doivent avoir été enregistrées conformément à l'act de 1876 sur les Sociétés de secours mutuels ou de toute autre loi établissant le principe de la responsabilité limitée (2). Ces sociétés se font représenter auprès de la Fédération par un double procédé ; elles commencent par figurer en nom, à titre de membres de la Fédération, et sont représentées auprès de la Wholesale par un délégué officiel, mais elles ont de plus la faculté de déléguer certains de leurs membres comme représentants auprès de la Wholesale ; ces délégués sont chargés au nom de la société mandataire, d'exercer le droit de vote qui appartient à cette dernière. Toute société affiliée possède, en fait, plus d'un suffrage aux assemblées générales ; le délégué officiel ne disposant que d'une seule voix, ne suffit pas à épuiser ce droit de vote. Les délégués qui lui sont adjoints ont pour but de parfaire la représentation de la société auprès de la Wholesale (3).

Les rédacteurs des statuts de la Wholesale anglaise ont exprimé de façon un peu trop brutale l'emploi de ce double

(1) Catherine Webb, p. 107.
(2) Article 5 des statuts.
(3) Article 8 des statuts.

procédé de représentation des sociétés affiliées. L'article 5 des statuts porte que la Wholesale se compose de membres individuels en même temps que de sociétés coopératives. Nous avons vu de quelle façon cette disposition a besoin d'être interprétée.

Droit de vote des coopératives affiliées. — La puissance électorale de chaque société affiliée est exactement proportionnelle au nombre de ses membres ; les Anglais n'ont pas craint que les petites sociétés ne soient annihilées par les grandes. Chaque société est autorisée à nommer un délégué par 500 membres ou fraction de 500 membres pour la représenter aux assemblées trimestrielles de la Wholesale (1). Chaque délégué n'a droit qu' une seule voix.

Le pouvoir exécutif appartient dans la Wholesale anglaise à un Comité central siégeant à Manchester. Ce Comité central se compose de 16 membres nommés pour deux ans, mais rééligibles.

Des dispositions spéciales visent leur élection par les sociétés affiliées. L'article 19 des statuts règle cette matière dans les plus petits détails pratiques ; aussi donne-t-il une idée très exacte de la minutie extrême avec laquelle les statuts de la Wholesale anglaise ont été rédigés.

De toutes les Fédérations coopératives, il n'en est aucune dont les statuts soient aussi longs et aussi compliqués. Le génie anglais essentiellement préoccupé d'éviter toute abstraction, mais porté à descendre dans les infimes détails de la pratique, s'y révèle tout entier. Ces statuts sont positifs, minutieux et tourmentés.

Mécanisme de l'élection des membres du comité central. — L'élection des membres du Comité central est rigoureusement réglementée. La présentation des candidats est laissée à l'initiative des sociétés affiliées, mais chaque société affiliée ne peut présenter qu'un seul candidat (1).

(1) Article 19 des statuts.

Quelque temps avant le jour de l'élection, le Comité central transmet aux sociétés affiliées la liste complète des candidats, rangés par ordre alphabétique, pour chacun des sièges à pourvoir de titulaires. Chaque société dispose d'autant de suffrages qu'elle compte de fois 500 membres ou fraction de 500 membres; mais il lui est interdit de faire bloc sur le même candidat du total des voix, dont elle dispose, à l'égard de l'ensemble des sièges à pourvoir de titulaires; elle ne peut pas attribuer à un candidat plus de voix qu'elle n'en possède par 500 membres ou fraction de 500 membres.

L'élection a lieu par correspondance. Le conseil d'administration de chaque société envoie au Comité central, sous pli cacheté, les bulletins de vote des candidats qu'il préfère élire. Le dépouillement est opéré à Manchester par les soins de deux vérificateurs spéciaux ; le résultat est proclamé et lu à l'assemblée trimestrielle prochaine. Les vérificateurs spéciaux sont eux-mêmes élus par les sociétés coopératives de la même façon que les membres du Comité central (1).

2° *Administration de la Wholesale.*

Les organes de la Wholesale sont au nombre de trois : Les assemblées générales de la Fédération, le Comité central, les Vérificateurs des comptes.

Les assemblées trimestrielles. — La Wholesale est gouvernée par l'assemblée générale de ses membres (2). Celle-ci, à vrai dire, constitue un corps unique, cependant les sociétés affiliées à la fédération adhèrent à des centres de délibération assez nombreux. Les statuts de la Wholesale portent que des assemblées générales se tiennent simultanément tous les trois mois à Manchester, Newcastle et Londres, et dans toute

(1) Article 20 des statuts.
(2) Article 16 des statuts.

ville désignée par les assemblées générales aux sessions précédentes.

En fait, ces 3 centres de délibération n'ont pas paru suffisants ; aux villes de Manchester, Newcastle et Londres, on a joint les villes de Bristol, Long-Eaten, Carbrook et Aspatria (1). Ainsi les sociétés affiliées sont réparties entre 7 centres de délibération, les coopérateurs anglais ont vraisemblablement pensé qu'il n'était pas pratique d'imposer tous les trois mois aux représentants des sociétés coopératives fédéralisées le voyage de Manchester.

L'ordre du jour de ces différentes assemblées générales est rigoureusement arrêté, trois semaines avant la date de la réunion, il ne peut être modifié, il est exactement le même dans les différents centres de délibération (2). Cette rigueur est tout à fait nécessaire pour l'obtention d'un résultat d'ensemble. Les votes émis à Newcastle,à Londres, et dans les autres centres de délibération et huit jours après à Manchester, sont centralisés à Manchester, et les résultats définitifs, proclamés en conséquence. Par ce procédé, les différentes assemblées qui se réunissent simultanément, ne forment en réalité qu'une seule assemblée générale, sectionnée en 7 tronçons. La rigueur de la méthode employée supplée à l'unité de lieu, qui fait totalement défaut aux assemblées générales de la Fédération.

Le sectionnement de l'assemblée générale de la Wholesale, est purement géographique, physique, il n'a nullement pour conséquence un partage d'autorité : l'Assemblée générale de la Wholesale, n'en demeure pas moins une et indivisible,aussi ne peut-on voir dans ce sectionnement aucun symptôme de décentralisation.

Le comité central. — La Wholesale (3) est administrée

(1) Cernesson, p. 477.
(2) Article 28.
(3) Article 18.

par le comité central, qui siège à Manchester; ce comité est composé de 16 membres, élus par correspondance par l'ensemble des sociétés affiliées, et de 4 délégués nommés par moitié, par les deux sous-comités de la Fédération. Enfin un membre supplémentaire peut être élu, dans le but de départager les membres titulaires. Quitte à appliquer les décisions des assemblées, ce comité central est souverain, il a la direction générale des affaires de la société, il nomme les employés et fixe leurs émoluments; il siège au moins une fois par semaine; pour être en droit de prendre des décisions, il est nécessaire que neuf membres au moins soient présents (1). Il choisit dans son sein un président qui dirige ses séances, ainsi que les assemblées trimestrielles partielles, tenues à Manchester, la voix du président est prépondérante.

C'est le comité central qui convoque les assemblées trimestrielles de la Fédération, il fait établir chaque semestre des rapports financiers, qui exposent la marche générale de la société, ces bilans semestriels sont présentés aux assemblées générales de mars et septembre. Cependant, avant d'être soumis à l'approbation de l'assemblée générale, ils doivent être contrôlés par 2 ou plusieurs vérificateurs des comptes, qui sont élus par les sociétés affiliées de la même manière que les membres du comité (2).

Les deux sous-comités de Newcastle et Londres. — Au dessous de ce comité central, la Wholesale a constitué deux sous comités, siégeant à Newcastle et à Londres, ces sous-comités se composent chacun de huit membres élus de la même manière que les membres du comité central, mais uniquement par les sociétés affiliées comprises dans la circonscription du sous comité (3).

(1) Articles 30-33 des statuts.
(2) Article 13.
(3) Article 21.

A ces 8 membres, se joignent deux représentants du comité central ; les membres de ces sous-comités sont ainsi au nombre de dix. Chacun de ces sous-comités, véritable section régionale de la Fédération, n'est pas douée de la personnalité juridique. Toutefois, pareille institution amène une certaine décentralisation commerciale, non seulement ces deux sous-comités rendent le service de réunir à leur siège en assemblée trimestrielle les délégués de la région, mais ils servent à grouper d'une façon permanente les commandes des sociétés dépendant de leur circonscription.

La Fédération anglaise est donc subdivisée à l'heure actuelle en trois sections, distinctes au point de vue des commandes et des livraisons : Ces trois sections sont administrées par des comités différents, il y a donc là un embryon d'organisation régionale. On comprend que la Wholesale doive admettre une certaine décentralisation, un organisme central ne peut débiter commodément lui-même, et répartir entre plus de 1.110 sociétés, 620 millions de francs de marchandises, le montant annuel des ventes de la Wholesale. Une certaine décentralisation doit être opérée dans les écritures et les comptes, la marche générale des opérations en est simplifiée.

Il est très remarquable que les directeurs de cette immense société centrale aient toujours été de simples ouvriers grandis dans la coopération, et façonnés par elle à la pratique de la vie commerciale et industrielle (1). Le magasin de gros de Manchester, et les grandes sociétés distributives que compte l'Angleterre sont la preuve évidente, que la classe ouvrière contient des membres, parfaitement capables d'embrasser les plus vastes entreprises commerciales, d'assumer la direction d'immenses ateliers de production : La classe ouvrière, initiée à la pratique des affaires, produit d'aussi grands brasseurs d'affaires, d'aussi remarquables « capitaines d'industrie » que la classe capitaliste.

(1) Catherine Webb, p. 122.

L'expropriation des classes patronales par les classes salariées demeure possible.

3° *Capital de la Wholesale.*

Capital-obligations. — Toute société coopérative, en même temps qu'elle fait sa demande d'affiliation est obligée de souscrire auprès de la Wholesale, un nombre d'obligations proportionnel au nombre de ses membres (1). Autrefois, la souscription minimum d'obligations était de 1875 francs pour 100 membres inscrits à la société. On a jugé que cette souscription de 18 fr. 75 par membre pouvait être majorée, on l'a récemment portée, en 1904, à 1 £ ou 25 fr. 22, chaque société doit, en effet, contribuer à la constitution du capital social de la Fédération jusqu'à concurrence de 5 £, à raison de 5 membres ou fraction de 5 membres. Cette obligation est extrêmement lourde ; à part l'Ecosse, qui est astreinte à la même souscription, on ne trouve nulle part en Europe, d'exemple d'une souscription minimum aussi élevée. Chaque société doit en outre s'engager à tenir le montant de sa souscription, à la hauteur du nombre de ses sociétaires.

La responsabilité de chaque société affiliée est limitée à la somme de ses obligations, le capital versé par la société affiliée porte intérêt à 5 0/0 (2).

Chaque société, à son admission, verse au moins un shelling par obligation souscrite, aucun boni, ni intérêt ne peut être retiré par les membres de la société, avant que toutes les obligations souscrites ne soient intégralement payées (3). Les sociétés qui ont intégralement versé le montant de leurs obligations retirent 3 0/0 des intérêts et de bonis, qu'elles laissent s'accumuler dans les caisses de la Wholesale, elles

(1) Article 5 des statuts.
(2) Article 16.
(3) Article 9.

peuvent à tout moment, sur leur demande, retirer ce capital emprunté par la Wholesale.

Emprunts. — Les emprunts ou les dépôts, dont profite la Fédération anglaise, sont très importants : la Wholesale reçoit tous les dépôts, que les coopératives ou leurs membres veulent bien lui consentir (1). Le comité central de la Wholesale est en même temps autorisé à faire de véritables emprunts aux sociétés affiliées,à condition que le montant de ces emprunts n'excède pas le quadruple du capital-obligations souscrit par ces sociétés auprès de la Wholesale.

En retour, le comité central peut se faire autoriser par les assemblées générales, à consentir des prêts, aux sociétés affiliées qui offrent toutes garanties, et qui sont régulièrement inscrites sur le registre du commerce (2).

Le Wholesale n'a pas besoin d'une quantité énorme de capitaux, elle reste tout à fait fidèle à la règle de la vente au comptant. Tous les achats faits par les Sociétés se font au comptant ; la première commande doit être accompagnée d'une somme d'argent suffisante pour couvrir la valeur des marchandises commandées.

Le payement des commandes doit se faire dans les 7 jours de la date de la facture. La Wholesale met ses produits en vente à un prix calculé suivant l'état du marché. Elle vend d'ailleurs aux coopératives non adhérentes aux mêmes conditions exactement qu'aux sociétés affiliées, seulement elle ne leur attribue aucune ristourne.

Les statuts de la Wholesale l'obligent à un amortissement automatique de ses biens, meubles ou immeubles (3) : chaque année, la valeur de ses biens-fonds, à l'exception de ceux qui sont consacrés aux cultures agricoles, est diminuée de

(1) Article 35.
(2) Article 34.
(3) Article 15.

2 1/2 0/0, au moins de leur valeur primitive, la valeur de ses bâtiments est réduite de 5 0/0, celle de ses navires, de 7 1/2 0/0 au moins par an.

La *répartition des bénéfices* (1) telle qu'elle est établie par les statuts de la Fédération est tout à fait conforme aux principes coopératifs, toutefois elle ne présente aucune particularité, la fraction des bénéfices globaux qui est affectée au fonds de réserve n'est pas fixée à l'avance par les statuts. Tout est laissé en cette matière à l'appréciation de l'assemblée générale, le reste des bénéfices annuels est réparti entre les sociétés clientes, au prorata de leurs achats respectifs.

4° *Le développement de la Wholesale* (2).

1° *Historique succinct de* 1864 *à* 1870.— Les premiers débuts de la Wholesale furent très pénibles, les sociétés affiliées en 1864 ne comprenaient que 18.337 sociétaires, soit les 19 0/0 du nombre total des coopérateurs à cette époque, le chiffre des ventes de la Wholesale, afférent à la même année, n'atteignit pas 1.300.000 francs. La médiocrité de ces débuts prouve qu'il n'est pas nécessaire de disposer des forces coopératives importantes pour jeter les bases d'une Fédération d'achat.

En 1869, la Wholesale réalisait plus de 10 millions de francs de ventes, les sociétés adhérentes comprenaient 75.000 membres. Les progrès furent donc assez rapides, la Fédération ne comprenait pourtant à cette date que le tiers du nombre des coopérateurs : 75.000 sur 230.000 et ne réalisait que 6 0/0 des ventes totales des coopératives anglaises à cette époque : 10.300.000 sur 183 millions (3).

Les bénéfices ont varié dans cette période de 0,62 à 1,46 0/0, par la suite ils n'ont jamais atteint 2 0/0, ils sont de 1,20 0/0

(1) Article 17.
(2) Se reporter à la statistique du *Royaume Uni*, n° 1, p. 74.
(3) Cernesson, p. 319-320, voir notre statistique, n° 5, p. 78.



en moyenne. La Fédération, désireuse de vendre ses produits à des conditions avantageuses pour les sociétés, s'est toujours efforcée de livrer ses marchandises à un prix légèrement inférieur au prix du commerce.

La Wholesale réalisait en 1870, 12 millions 1/2 de francs de ventes, elle atteignit en 1906 un chiffre de ventes 44 fois plus considérable (562 millions).

Les sociétés adhérentes comprenaient en 1870, 79.000 sociétaires, elles embrassaient en 1906 un nombre de sociétaires 22 fois supérieur (1.703.000).

Des progrès merveilleux ont donc marqué ces 36 années de coopération. Il semble vraisemblable que des triomphes mémorables, des luttes célèbres, aient jalonné ces 36 ans de vie coopérative. Rien n'est moins vrai : Il en est des institutions prospères comme des peuples heureux, ils n'ont pas d'histoire. Toute cette longue série de progrès n'est traversée par aucun événement considérable, tout au plus peut-on indiquer pour mémoire,la crise subie en 1878 et 1879 par la Fédération qui vit son chiffre d'affaires rétrograder. Par ailleurs, on ne peut constater qu'une croissance régulière,rapide,infatigable. L'Angleterre, dès les débuts du mouvement associationniste, s'est lancée dans la bonne voie, aucun écart, aucune défaillance n'est à signaler, mais seulement la marche progressivementtriomphale de ses sociétés coopératives et de sa Fédération d'achat.

2° *Progrès réalisés de* 1870 *à nos jours.*— Quatre dates peuvent être retenues pour mesurer les progrès réalisés : 1870, 1890, 1900, 1906.

a) *Nombre des membres des sociétés affiliées.* — Par rapport à ce qu'il était en 1870, le nombre de sociétaires des coopératives adhérentes était devenu 9, 15 et 22 fois plus considérable en 1890, 1900 et 1906.

La Wholesale, par ses sociétés adhérentes, embrassait en 1870 environ 32 0/0 du nombre total des coopérateurs anglais

à cette époque : En 1890, 1900, 1906, ce rapport s'était élevé à 75 0/0, 80 0/0, 94 0/0 ; actuellement, la presque totalité des coopérateurs anglais adhère à la Wholesale, par l'intermédiaire des sociétés affiliées. L'Angleterre proprement dite et le Pays de Galles comptaient en 1906 1.841.440 coopérateurs ; à cette date, la Fédération n'embrassait pas moins de 1.703.564 coopérateurs ; la Fédération de l'Angleterre, en étendue tout au moins, est parvenue à son maximum.

La Wholesale anglaise ne pourra augmenter l'effectif de ses membres, que si le nombre absolu des coopérateurs anglais commence lui-même par augmenter.

Cet effectif formidable de plus de 1.700.000 coopérateurs est de beaucoup le plus considérable de ceux que comptent les diverses Fédérations actuelles.

b) *Ventes de la Wholesale.* — Les ventes de la Wholesale en 1890, 1900, 1906, étaient 14, 32 et 44 fois plus considérables qu'en 1870, elles atteignaient en 1906 et en 1907, le total formidable de 562 et de 619 millions de francs. Elles représentaient en 1870 environ 8 0/0 des ventes totales des sociétés coopératives. En 1890, 1900, 1906 la même proportion s'est élevée à 21 0/0 25 0/0 et 47 0/0 du chiffre total des ventes coopératives, mais il importe de tenir compte de la majoration de prix d'environ 20 0/0 que subissent les marchandises fournies par la Wholesale, quand elles sont vendues par les sociétés à leurs membres. Cet écart de 20 0/0 est la différence du prix de détail et du prix de gros. En d'autres termes, le chiffre de vente de la Wholesale, pour être comparé au chiffre de vente des coopératives, doit être relevé d'un cinquième environ. Dans ces conditions, on constate qu'en 1890, 1900 et 1906, les ventes annuelles de la Wholesale représentaient 25 0/0, 30 0/0 et 55 0/0 des ventes annuelles des sociétés coopératives.

Les résultats réalisés par la coopération anglaise, depuis une vingtaine d'années sont absolument magnifiques. Depuis

1885, son chiffre d'affaires annuel dépasse notablement 120 millions de francs, il était de 185, 233, 401, 562 et 619 millions en 1870, 1895, 1900, 1906 et 1907.

La Wholesale de Manchester est sans contredit possible l'une des plus grandes maisons commerciales de l'Angleterre et du monde entier.

Quelques détails concrets expliquent l'extension qu'a prise la Wholesale anglaise (1) : en 1871 et 1874 sont instituées les deux filiales ou magasins de vente en gros de Newcastle et Londres ; en 1872, la banque coopérative commence à fonctionner. La Wholesale possède des bureaux d'achat sur la plupart des grandes places commerciales du monde entier. Elle institue de semblables bureaux d'achat, en 1876 à New-York, en 1879 à Rouen, en 1881 à Copenhague, en 1884 à Hambourg, en 1891 à Aarhus (Danemark), en 1894 à Montréal, en 1895 à Gothenburg et en 1897 à Sydney. En 1884, un dépôt régional avait été ouvert à Bristol, en 1895, le domaine de Roden dans le nord de l'Angleterre est acheté, en 1901 la maison de convalescence de Roden, destinée aux coopérateurs malades, est ouverte. Enfin en 1902 la Fédération anglaise, de concert avec la Fédération d'Ecosse, achète à Ceylan une plantation de thés. La Wholesale possède actuellement 7 navires qui relient l'Angleterre aux différents bureaux d'achat que la société a établis sur le continent.

La Fédération s'attache de plus à recourir aux sources directes de production. Ses acheteurs itinérants ou sédentaires achètent pour son compte, les quantités voulues de marchandises, directement dans les pays de production, et se chargent eux-mêmes de l'expédition des produits en Angleterre. La Wholesale fait ainsi l'économie de tous les frais d'intermédiaires et d'importateurs.

La Wholesale anglaise a importé directement en 1902 en-

(1) Catherine Webb, p. 111.

viron 140 millions de francs, de produits étrangers ; la plupart venaient du Danemark et d'Amérique. Le Danemark avait fourni 63 millions de beurre, de lard et d'œufs ; d'Amérique étaient venus 38 millions de fromage, de lard, de blé (1).

Les Wholesales d'Angleterre et d'Ecosse ont institué en Irlande des beurreries fédérales importantes.En 1903, celles-ci ont fourni plus de 6 millions de beurre à la Fédération anglaise et 2 millions à la Fédération d'Ecosse.

Ces beurreries sont la propriété des Fédérations, leur institution a commencé par alarmer les Irlandais, partisans des sociétés syndicales : cependant les fermiers irlandais ont trouvé dans ces établissements fédéraux un débouché assuré pour leur production de lait, aussi se sont-ils peu à peu ralliés à l'initiative des Wholesales

La fraction de beaucoup la plus forte des ventes de la Wholesale anglaise concerne les denrées alimentaires ; en 1906, sur 562 millions de marchandises vendues, les denrées alimentaires ne figuraient pas pour moins de 424 millions de francs, ou comptait en outre 37 millions 1/2 d'étoffes, 20 millions de chaussures, 10 millions de lainages et confections, et 18 millions d'articles d'ameublement.

c) *Augmentation du capital de la Fédération.* — Les capitaux dont dispose la Fédération, se décomposent en 4 catégories : en capital obligations, en emprunts et dépôts, en fonds de réserve, et en fonds d'assurance.

Les *emprunts et dépôts* dont profite la Wholesale de la part des sociétés clientes ou des membres de ces sociétés, constituent la plus forte part de ses capitaux, plus des 2/3 de ceux-ci ont semblable origine.

Le *capital-obligations* occupe le 2e rang comme importance il atteignait en 1906, 34.708.000 francs (2) ; le *fonds d'assu-*

(1) Catherine Webb, p. 112 et 113.

(2) Le terme courant de « capital-actions » nous paraît d'un choix

rance est sensiblement égal à 15 millions. Enfin le fonds de réserve se montait en 1906 à 9.703.000 francs.

Les statistiques prouvent que le capital social et les emprunts et dépôts ont l'un et l'autre sensiblement triplé de 1890 à 1906. Dans le même laps de temps, le fond d'assurance a quadruplé, le fonds de réserve a plus que sextuplé.

Dans l'ensemble, la Wholesale anglaise dispose sensiblement d'un capital global obligations et dépôts de 100 millions de francs, plus 24 millions de réserve. Si l'on considère la croissance de l'ensemble des capitaux de la Wholesale, on constate que le montant de ceux-ci était en 1890, 1900, 1906, 36, 79, 123 fois plus élevé qu'en l'année 1870. La croissance est véritablement énorme, et dépasse de beaucoup celle pourtant considérable que nous avons observée, à l'endroit du chiffre d'affaires de la Wholesale qui a augmenté de 1 à 14, à 32 et à 44.

Surabondance des capitaux de la Wholesale. — Aussi comprend-on que la Wholesale de Manchester se déclare suffisamment pourvue de capitaux, et se montre embarrassée d'effectuer leur placement ou de les faire valoir directement ; de beaucoup,la plus grande partie des capitaux de la Fédération, environ 100 millions (sur les 124 millions), sont grevés d'intérêt ; le fonds d'assurance et le fonds de réserve qui sont francs et quittes de tout intérêt, ne se montent qu'à 24.662.000 fr. (1).

tout à fait malheureux. Les parts sociales qu'émet la Fédération, ne confèrent aucun droit aux bénéfices de l'entreprise, ni aucun droit de vote à l'assemblée des membres : les souscripteurs des parts sociales sont, en tant que souscripteurs, tout à fait comparables à de simples bailleurs de fonds ou obligataires. Le terme d'obligataires nous paraît plus exact que celui d'actionnaires. C'est seulement à titre de clients ou de consommateurs, que les souscripteurs des parts sociales acquièrent la qualité de sociétaires.

(1) Se reporter à notre statistique générale, n° 2, pages 158, 159.

Le mode normal d'exploitation des capitaux mis à la disposition de toute Fédération d'achat et de production, c'est la faire valoir directement, c'est l'institution par la Société d'entreprises fédérales de production. Par cet unique procédé, la Fédération coopérative, disons la collectivité des coopérateurs d'un pays, s'emparera progressivement des différents moyens de production nécessaires à l'alimentation de la population coopérative du pays.

La Fédération anglaise s'est engagée depuis longtemps déjà dans la voie de la production directe. Mais les efforts qu'elle a réalisés sont demeurés tout à fait insuffisants pour absorber l'intégralité des capitaux dont elle dispose. Aussi en a-t-elle été réduite à placer à intérêt la plus grande partie des 124 millions qu'elle possède.

La plus faible fraction des capitaux placés à intérêt par la Fédération a été prêtée par elle à des sociétés coopératives, cette affectation est excellente ; en investissant ses capitaux dans des entreprises coopératives, la Fédération les fait directement concourir à l'extension du régime coopératif. Malheureusement la plus forte partie des capitaux de la Fédération a-t-elle été investie par la société dans des entreprises capitalistes anglaises.

Sans doute, ce placement est-il avantageux à la Fédération qui retire de ses capitaux des intérêts assez considérables. Ces revenus constants accroissent la force financière de la Wholesale. Cependant il serait sensiblement plus profitable à la coopération anglaise d'entreprendre elle-même la mise en valeur directe de ses capitaux immenses.

d) *La production de la Wholesale.* — Dès maintenant, la production directe de la Wholesale anglaise est très importante ; ses différents ateliers ont produit en 1906 des marchandises pour une valeur totale de 113 millions de francs ; environ le 1/5 des marchandises vendues par la Wholesale a été produit dans des ateliers fédéraux. La Fédération n'a pas

encore abordé la grande industrie, ni les industries sidérurgiques, métallurgiques ou chimiques, mais en revanche il est assez peu d'industries moyennes, dont la Wholesale de Manchester n'ait pas entrepris l'exploitation.

La plupart des établissements de production de la Wholesale anglaise, sont groupés autour de trois centres : Manchester, Newcastle et Londres (1).

1° *Minoterie.* — La branche de production la plus importante de la Wholesale anglaise est la *minoterie*. La Fédération ne possède que trois centres de minoterie, près de Dunston, autour de Manchester et à Silwertown, du moins ces trois centres de minoterie, n'ont-ils pas débité en 1906 moins de 43.500.000 francs de farine (2).

2° *Fabriques de chaussures.* — Les fabriques de *chaussures* sont les plus importantes de la Fédération, après les établissements de minoterie. Les fabriques de chaussures de Leicester, Rushden et Heckmondwike ont produit en 1906, 12.700.000 francs de chaussures (3).

3° *Lainages et tissus.* — Les fabriques de lainages et tissus occupent le troisième rang. Cette branche de production ne compte pas moins de huit établissements ; ils produisent des tissus de coton, des lainages, des vêtements, des corsets, des chemises. Leur production totale s'élève pour 1906 à 7.100.000 francs (4).

4° *Imprimeries.* — La Wholesale possède enfin deux établissements d'imprimerie à Lonsight et à Pelaw, ils ont pro-

(1) Catherine Webb, p. 113.

(2) *Vade-mecum* du Congrès de Crémone, 1907, p. 102 ; ces établissements figurent sous les cotes 7, 16 et 25.

(3) Cotes 2, 4 et 17.

(4) Classés par ordre d'importance décroissante, ces établissements sont ceux de Leicester, Bury, Leeds, Broughton, Battley, Pelaw, Littleborough et Desborough : cotes 5, 6, 10, 14, 18, 20, 23 et 24.

duit en 1906 des livres et journaux pour une valeur totale de 2.600.000 francs (1).

5° *Etablissements d'ébénisterie.*— Les deux fabriques d'ébénisterie de Broughton et de Pelaw, qui appartiennent à la Fédération, ont fourni la même année 1.170.000 francs de meubles (2).

La Fédération possède encore deux autres fabriques importantes, l'une de savon et bougies à Irlam (14 millions 1/2 de produits en 1906), l'autre de tabac à Manchester (12 millions 1/2) ; des manufactures de conserves, de biscuits, de saindoux et de brosses, situées en différents points du territoire anglais, sont moins importantes.

La valeur des marchandises, produites par ces 25 établissements ou groupes d'établissements, se montait en 1906 à 113 000.000. Cette production de la Wholesale est allée en augmentant depuis 1891.

Rapide extension de la production fédérale, à partir de 1891.— Ses deux premiers établissements datent de 1873. En 1876, la Wholesale établit la fabrique de savon de Durham et peu avant 1880, la fabrique de chaussures de Heckmondwike. Jusqu'en 1886, elle ne possédait que ces quatre établissements : De 1886 à 1891, elle n'en acquit que deux nouveaux. Mais à partir de 1891, les créations de nouvelles fabriques et manufactures se précipitent ; de 1891 à 1896, cinq établissements sont institués. La période quinquennale qui s'étend de 1896 à 1901 voit la création de six établissements nouveaux, enfin de 1901 à 1906, sept nouvelles fabriques sont installées, en 1906 les minoteries du district de Manchester sont fondées. *L'année* 1891 *marque les débuts de l'extension rapide de la production fédérale.*

(1) Cotes 9 et 19.
(2) Cotes 8 et 21.

La Fédération anglaise s'est intéressée à un grand nombre de coopératives incorporées, associations ouvrières de production ou sociétés syndicales, situées en Angletetre ou à l'étranger, principalement au Danemark. La Wholesale anglaise a entrepris l'absorption graduelle d'un assez grand nombre de coopératives déjà plus ou moins gravement incorporées(1).

Elle occupait 12.472 ouvriers ou employés en 1906, dans ses ateliers de production, 17.284.000 francs de salaires leur ont été payés en 1906 (2). La Wholesale occupait en outre à cette date 2.300 employés non « productifs » et leur a versé 5 millions 1/2 de francs. Au total, la Wholesale occupe 14.772 employés, qui ont reçu 22.705.000 francs de salaires.

§ 9. — La production des coopératives incorporées.

Il nous est indispensable de rechercher quel est l'ensemble de la production coopérative anglaise. La coopération n'atteint en effet son couronnement, n'affirme sa vitalité, que pour autant qu'elle réussit à assurer par ses propres moyens la production des marchandises que consomment ses adhérents et ses membres.

Le montant de la production fédérale ne suffit pas à notre examen, à côté d'elle, il importe d'apprécier la production des coopératives incorporées et la production des coopératives distributives.

Les coopératives incorporées sont les sociétés formées entre ouvriers producteurs qui sont juridiquement ou commercialement dépendantes des Wholesales ou des coopératives distributives. Ces sociétés peuvent ne pas répartir entre les sociétés clientes, leurs bénéfices et les affecter tout entiers à leur fonds de réserve, telles des coopératives de solidarité. Toutefois le cas ne se présente pas, ces sociétés, dans la dépendance des coopératives ou des Fédérations consentent à

(1) Catherine Webb, p. 115.
(2) 39 th. *Annual Cooperative Congress*, Preton, 1907, p. 569.

celles-ci certains avantages et leur affectent sous forme de ristournes, tout ou partie de leurs bénéfices.

Si l'on consulte la liste des sociétés de production formées entre ouvriers et publiée par la « Cooperative Union » pour 1906 (1), on constate que la majeure partie des sociétés indiquées sont des associations ouvrières de production ou des sociétés purement capitalistes ; une faible quantité de ces sociétés accordent aux sociétés clientes, une part quelconque de leurs bénéfices ; sur les 112 sociétés anglaises recensées, on n'en trouve que 34 qui répartissent proportionnellement aux achats une part quelconque de leurs profits. Ces sociétés ainsi déterminées se décomposent en 2 catégories ; 8 d'entre elles constituent des *coopératives incorporées parfaites*, elles attribuent aux sociétés acheteuses la totalité de leurs bénéfices, les ouvriers membres de la société n'en ayant aucune part ; leur production totale se monte à 19 millions de francs en 1906 (2).

Les 26 autres coopératives incorporées sont *imparfaites* ; une partie de leurs profits revient aux ouvriers qui émargent à titre de directeurs et propriétaires de l'entreprise. Elles ont produit en 1906 des marchandises dont le montant a atteint 15 millions de francs (3).

La production totale de ces 34 coopératives incorporées se monte à 34 millions de francs. Ces sociétés comprennent

(1) 39 th. *Annual Cooperative Congress*, p. 573 et suiv.

(2) 39 th. *Annual Cooperative Congress*, p. 573 et suiv. Ces sociétés figurent sous les cotes 2, 50, 80, 92, 95, 96, 98, 99.

(3) *Ibid.*, cotes 1, 4, 7, 8, 9, 14, 21, 22, 23, 26, 36, 39, 46, 49, 51, 70, 75, 78, 79, 83, 85, 87, 88, 90, 103, 104. La production des incorporées parfaites d'Ecosse équivaut à 1.400.000 francs ; la production des incorporées parfaites des deux pays s'élève à 21 millions, la part contributive des incorporées parfaites d'Angleterre est de 19.600.000 francs. La production totale des incorporées parfaites ou imparfaites d'Ecosse et d'Angleterre s'élève à 48.500.000 francs, 34 millions ressortissent aux incorporées d'Angleterre, 14 millions 1/2 à celles d'Ecosse.

10.835 sociétaires et emploient 3.549 salariés. Leur production totale atteint environ le tiers de la production de la Wholesale anglaise.

§ 10. — La production des coopératives distributives.

La production des coopératives distributives est fort importante. En effet un assez grand nombre de sociétés semblables prennent soin de produire elles-mêmes des articles de vente courante. En 1904, 647 distributives d'Angleterre ou d'Ecosse, fabriquaient elles-mêmes leur pain, les 4.621 ouvriers qu'elles employaient, ont produit cette même année, une partie des 83 millions de francs de pain vendus par ces sociétés.

En 1904 également, 215 sociétés distributives anglaises ou écossaises, engagées dans des productions différentes produisirent une partie des 94 millions de francs de marchandises vendues, elles occupaient 14.167 ouvriers (1).

Le nombre total des sociétés distributives anglaises et écossaises, était de 1469 en 1904 ; 862 d'entre elles c'est-à-dire sensiblement plus de la moitié possédaient une branche de production.

La production de toutes les coopératives distributives d'Angleterre et d'Ecosse s'élève approximativement en 1906 à 7 millions de £, soit à 185 millions de francs. Il paraît vraisemblable que les 5/6 environ de cette production totale, sont afférents aux coopératives anglaises, la population coopérative anglaise est en effet quintuple de la population coopérative écossaise. On peut évaluer à 115 millions de francs, la production des coopératives distributives anglaises en 1906 (2).

§11.—Total de la production coopérative anglaise en 1906.

La production de la Wholesale anglaise s'élève à 113 millions pour 1906, celle des coopératives incorporées s'élève à

(1) Catherine Webb, *Industrial cooperation*, p. 251.
(2) Se reporter à notre statistique du Royaume-Uni, nº 4, p. 77.

34 millions, celle des coopératives distributives, à 155 millions ; au total, 302 millions de francs de marchandises ont été produits par des organismes coopératifs en Angleterre : A l'heure actuelle, les marchandises produites par la voie coopérative en Angleterre ne représentent que le cinquième des marchandises vendues aux coopérateurs clients, il reste donc à la coopération anglaise beaucoup de progrès à faire, pour élever sa production au niveau de sa consommation. Cette œuvre est réservée à l'avenir de la coopération anglaise, cependant il serait injuste de méconnaître l'importance de cette production globale de 300 millions de marchandises véritablement coopératives. En comparaison de cette production coopérative, la production des associations ouvrières et des sociétés syndicales anglaises, reste fort peu importante. Les 78 associations ouvrières ou sociétés syndicales anglaises, qui énumèrent les statistiques de la Cooperative Union, en 1907, n'ont produit l'année précédente que 16 millions 1/2 de marchandises, la vingtième partie environ de la production coopérative.

§ 12. — La Banque coopérative anglaise.

Depuis de longues années existe en Angleterre un *établissement de Banque coopératif*, mais il n'a pas réussi à prendre toute l'extension désirable. La fondation de cet établissement remonte à 1872. Le congrès coopératif tenu en 1869 s'était déjà préoccupé de la constitution d'un établissement semblable ; seules, les sociétés coopératives régulièrement enregistrées pouvaient être membres de la Banque coopérative : celle-ci devait ouvrir des comptes courants à toutes les sociétés coopératives affiliées ou non, qui en manisfesteraient le désir et devait recevoir leurs dépôts. Elles devaient même recevoir les dépôts des particuliers, membres de ces sociétés coopératives (1).

(1) Catherine Webb, p. 167.

A proprement parler, ce projet ne reçut pas satisfaction : en se réalisant, il changea sensiblement de caractère. La banque, au lieu de prendre naissance sous forme d'une société coopérative centrale, complètement autonome et indépendante du magasin de gros de Manchester, ne devait former qu'une simple section de la Wholesale anglaise.

La Fédération anglaise constituait, en 1872, une banque coopérative : le comité central de la Fédération avait été autorisé à recevoir des prêts ou dépôts de la part de toutes les sociétés coopératives et même de toute société capitaliste par actions ; en même temps un compte courant devait être ouvert aux sociétés coopératives, affiliées ou non, qui en manifesteraient l'intention (1).

Les procédés de gestion de la banque sont ceux de tout établissement de crédit. La seule différence à relever vient de ce que la banque, simple département de la Wholesale, au lieu d'être constituée par des capitalistes, appartient en toute propriété aux sociétés membres de la Wholesale. Elle n'admet pour clients que des sociétés, jamais de simples particuliers. Le taux des escomptes et intérêts prélevés est calculé de telle sorte que la banque ne réalise que de faibles bénéfices ; pour autant que ceux-ci ne sont pas affectés au fonds de réserve, ils sont répartis entre les coopératives fédérales au prorata de leur chiffre d'affaires avec la Wholesale (2).

La Wholesale investit les dépôts et emprunts de son département de la banque dans ses opérations commerciales (3). Il s'est rencontré des coopérateurs pour affirmer que cette méthode était pernicieuse et que le département de la banque devait être entièrement distinct des autres départements fédéraux. Peu à peu, la banque fédérale pourrait, disaient-ils, se rapprocher de la *Banque industrielle*, fondée par les coopéra-

(1) Catherine Webb, p. 168.
(2) B. Potter, p. 117.
(3) Catherine Webb, p. 169-170.

teurs de Newcastle, et le jour viendrait peut-être où ces deux établissements de crédit fusionneraient.

Création et échec de la « Banque Industrielle » (1873-1876). — Ce plan ne vint pas à se réaliser, la Banque industrielle disparut de bonne heure, son activité avait été très courte. Constituée en 1873 par les coopérateurs de Newcastle, elle admettait pour membres des particuliers comme des sociétés coopératives. Dès 1874, elle avait pris un assez grand développement, mais elle eut le tort de prêter de l'argent à une association ouvrière de production industrielle qui lui fit perdre ce capital. Peu de temps après, la Banque industrielle était dissoute.

La *Banque fédérale* a subi au cours de son activité, des pertes assez importantes, elle leur a toujours survécu. Ses opérations totales se montèrent en 1903, à 1.111.400.000 fr., ses profits s'élevaient la même année à 494.200 francs.

Les profits de la banque sont répartis entre toutes les sociétés clientes affiliées ou non à la Wholesale. Cependant les sociétés clientes non affiliées ne reçoivent qu'une ristourne moindre de moitié. La ristourne habituellement attribuée aux sociétés affiliées est de 1 0/0 du compte des profits et pertes. Le chiffre d'affaires de la banque a augmenté de 1873 à 1903, dans la proportion de 1 à 25. Cependant, la banque n'a pas réussi à prendre l'essor que l'on pouvait escompter, les ventes de la Wholesale et des coopérativee distributives anglaises se sont élevées en 1906 à 1.803 millions de francs, un pareil chiffre d'affaires implique un chiffre de transactions, de prêts d'emprunts, d'escomptes, de reports, notablement supérieur aux 1.111 millions d'affaires de la Banque fédérale.

Dans l'exercice 1903, 668 sociétés ont été en relation d'affaires avec la Banque fédérale (1). Ce chiffre correspond seulement à un peu plus de la moitié du nombre total des sociétés coopératives à la même époque. Il est donc bien clair,

(1) Catherine Webb, p. 170 (note).

ainsi que l'exprime Catherine Webb, que le système coopératif de la banque même en Angleterre est encore à l'heure actuelle dans son enfance (1) ; le fait est d'autant plus remarquable que depuis 35 ans, l'une des principales préoccupations des coopérateurs anglais est précisément de doter l'organisme coopératif d'un puissant établissement de crédit.

§ 18. — La Cooperative Insurance Society.

Les coopérateurs anglais n'ont qu'incomplètement réussi à instituer dans le cadre coopératif un établissement de crédit : ils réussirent mieux dans leurs tentatives de création d'une coopérative d'assurance. Cette mutuelle d'assurance remonte presque à la fondation de la Wholesale anglaise (2).

En 1867, la conférence dite du vendredi saint, que tenaient entre eux les délégués des coopératives du Lancashire et du Yorkshire, décida la création d'un groupement fédéral distinct de la Wholesale ; ce fut la *Cooperative Insurance Society Limited*, elle avait pour siège les locaux des Equitables Pionmers de Rochdale.

Son but était de permettre aux coopératives d'assurer leurs immeubles, leur matériel et les marchandises en magasin. Il existait à cette époque environ 150.000 coopérateurs répartis entre 400 sociétés. Ces coopératives désiraient économiser une partie des primes d'assurance qu'elles étaient obligées de verser entre les mains des sociétés d'assurance capitalistes.

Mécanisme de la société. — La société fut enregistrée le 29 août 1867 ; tout comme la Wholesale anglaise,elle se composait uniquement de sociétés coopératives. A ses débuts elle ne comprenait qu'une quarantaine de sociétés. En 1871, on décida d'admettre comme membres individuels les sociétaires

(1) Catherine Webb, p. 166.
(2) Catherine Webb, p. 177 ; Cernesson, p. 323-324.

des coopératives distributives ; en même temps, le siège de la société était transporté à Manchester.

Les membres de la société devaient souscrire au moins cinq actions d'une livre, mais le cinquième seulement des actions devait être versé, d'ailleurs aucun membre individuel n'en pouvait posséder plus de 200.

6 0/0 d'intérêt fixe sont affectés au capital social versé ; il est attribué à chaque société actionnaire, une voix à l'assemblée générale à raison de 50 £, ou fraction de 50 £, payées par elle l'année précédente à titre de primes d'assurances.

La société comporte plusieurs branches d'assurance (1). Comme en toute société ou Fédération coopérative, une distinction absolue doit être faite entre les membres actionnaires de cette société et les simples clients. Le fait de contracter un police d'assurance avec la société ne vous constitue nullement membre de la société, tout le monde n'est pas autorisé à devenir actionnaire. L'actionnariat est réservé aux sociétés coopératives et à leurs membres. Au contraire, l'une des branches d'assurance de la société la plus importante, l'assurance-incendie, est ouverte, sans distinction, à tout habitant de l'Angleterre. Chacun peut y adhérer à titre de client.

Les différentes branches d'assurance de la société. — A la fin de 1906, la coopérative d'assurance comptait 710 sociétés affiliées, et seulement 74 membres individuels. Ce dernier chiffre est en décroissance (2).

La coopérative d'assurance comprend cinq branches distinctes ; par ordre d'ancienneté, ce sont : l'assurance contre l'incendie, l'assurance contre les vols commis par les employés des coopératives, l'assurance sur la vie, l'assurance contre la mort par accidents, l'assurance collective sur la vie.

1° *Assurance-Incendie.* — L'assurance contre l'incendie est

(1) Catherine Webb, p. 177-180 et Cernesson, p. 323-333.
(2) Congrès de Crémone, 1907, p. 277.

à la fois la plus ancienne et la plus importante des branches d'assurance de la société. C'est en effet, à titre de société d'assurance contre l'incendie que la *Cooperative Insurance Society* a été fondée en 1867, ce département d'asssurance est aussi largement ouvert qu'il est possible de l'imaginer ; tout habitant du Royaume-Uni est admis à assurer ses immeubles contre l'incendie auprès de la coopérative d'assurance. Il n'est pas en effet nécessaire d'être affilié à une distributive, pour pouvoir s'assurer auprès de la société.

Cette disposition est tout à fait conforme à la doctrine coopérative, tout homme doit être admis à s'assurer en tant que consommateur, c'est-à-dire en tant que locataire d'une maison d'habitation.

La qualité de coopérateur doit s'envisager, séparément, à raison de chacune des consommations que nous faisons. Quand bien même un homme n'aurait recours à l'économie coopérative que pour donner satisfaction au plus faible et au plus exceptionnel de ses besoins, cet homme doit être admis à bénéficier du mécanisme coopératif aux mêmes conditions que les plus fidèles et plus dévoués des coopérateurs. Tout à la fois l'honneur et l'intérêt du régime coopératif commandent cette solution.

A la fin de 1906, l'assurance contre l'incendie avait assuré des immeubles pour une valeur totale de 586 millions de francs. Le fonds d'assurance s'élevait à 1.803.500 francs, le montant des primes versées était de 738.500 francs ; en 1906, les sommes payées en indemnité pour 903 sinistres s'élevaient seulement à 179.800 francs.

2° *Assurance contre le vol.* — La coopérative d'assurance de Manchester autorise les sociétés coopératives à s'assurer contre les vols dont elles pourraient être victimes et contre l'improbité des employés et ouvriers qu'elles occupent (1).

(1) Il est difficile de rendre l'expression anglaise « Accident, Bur-

L'assurance contre le vol a été constituée un an après l'assurance contre l'incendie. De tout temps, c'est cette branche de la société qui a fourni les meilleurs rendements. C'est grâce à ses bénéfices que la société a pu surmonter les crises qu'elle a traversées, et qui ont mis quelque temps son existence en jeu. A la fin de 1906, 11.800.000 francs, avaient été assurés. Le fond d'assurance s'élevait à 244.000 francs, 59.000 francs de primes avaient été payés, 168.000 francs d'indemnité seulement avaient été versés pour réparer 14 cas de détournement ou de vol.

3° *Assurance sur la vie.* — L'assurance sur la vie n'a été constituée qu'en 1886, elle n'est ouverte qu'aux membres des coopératives et à leurs parents. Tous les 5 ans, les charges de l'assurance sont calculées, avec toute la précision possible par un actuaire ; après affectation des sommes suffisantes au fonds de réserve, l'excédent des recettes est divisé entre tous les assurés. Autant que possible, les coopératives elles-mêmes tiennent lieu d'agents d'assurance ; cette branche de l'Insurance Society avait contracté en 1905 des assurances s'élevant à 11.400.000 francs, son fonds d'assurance était de 1.900.000 francs.

Durant l'année 1906, l'assurance de la vie a encaissé 519.700 francs de primes et versé 146.600 francs d'indemnité (1).

4° *Assurance contre la mort par accident.* — Les membres des sociétés coopératives sont également admis à s'assurer contre la mort par accident. Cette branche d'assurance n'a

glary and Fidelity ». M. Cernesson traduit,mais à contre cœur, par le mot « Accidents ». Cette traduction littérale nous paraît inexacte ; l'assurance « Accident, Burglary and Fidelity » des Anglais correspond à nos assurances contre le vol. Voir le 39 th. *Annual Cooperative Congress*, 1907, p. 79 et Cernesson, p. 330 en note.

(1) Catherine Webb, p. 178 et 259 et 39 th. *Annual Cooperative Congress*, p. 79, voir aussi Cernesson, p. 326.

L'activité de ces coopératives de construction est double ; en même temps qu'elles construisent directement, elles fournissent des fonds à leurs membres pour les aider à construire eux-mêmes des maisons pour leur usage personnel. Les coopératives de construction ont ainsi avancé 163.307.400 francs à leurs sociétaires ; ce capital considérable a contribué à couvrir les frais de construction de 32.600 maisons.

Au total, plus de 240 millions de francs ont été dépensés par ces 413 coopératives de construction, depuis leur constitution ; ces capitaux ont servi à édifier en tout ou partie seulement 46.707 maisons ouvrières ; tels sont les résultats généraux de l'activité des coopératives de construction anglaises. Ces chiffres se réfèrent à une assez longue période, cependant ils font la preuve pour l'Angleterre d'une extension véritablement remarquable du principe coopératif dans le domaine de la « production » des maisons, le plus durable et le plus solide de tous les objets de consommation personnelle.

CHAPITRE VI

ÉCOSSE.

Le Royaume-Uni comprend deux foyers principaux de coopération : les comtés de Lancashire, et d'York, avec Manchester pour capitale ; le région industrielle et commerciale de l'Ecosse avec Glascow pour centre.

La Wholesale écossaise.

Depuis 1868, l'Ecosse possède une Fédération d'achat et de production, comme l'Angleterre proprement dite ; la constitution d'une Fédération autonome de l'Ecosse semble n'avoir pas été inévitable. En 1867, en effet, il fut très vivement question pour la Fédération de Manchester, d'établir une succursale à Glascow ; la constitution d'une Fédération unique pour les Iles-Britanniques tout entières paraissait avantageuse, cependant tant à cause de l'éloignement relatif de l'Ecosse et de la région de Manchester et du Lancashire qu'à cause des sentiments particularistes qui existent en Ecosse, il fut décidé que les coopératives d'Ecosse constitueraient une Wholesale distincte. La Wholesale de Manchester ne se sentait d'ailleurs pas assez puissante trois ans après sa fondation pour étendre son activité si loin de sa propre base.

Il est très probable que si le développement de la Wholesable anglaise avait été suffisamment grand dès 1867, la solution donnée au problème eût été tout autre. Du moins, la Wholesale de Manchester s'offrit pour aider, autant qu'il était en son pouvoir, sa sœur cadette de Glascow.

La *Scottisch Wholesale Society limited* fut enregistrée au mois d'avril 1868, son siège social était à Glascow.

1° *Composition de la Wholesale écossaise.*

Dans l'ensemble de son ossature, la Wholesale de Glascow ressemble beaucoup à la Fédération de Manchester, la Wholesale écossaise a été tout naturellement bâtie sur le cadre de la Fédération anglaise.

1er *élément : Les sociétes coopératives.* — La Wholesale anglaise ne se compose en réalité que des sociétés coopératives qui ont sollicité leur adhésion. La Wholesale écossaise comprend au contraire une double catégorie de sociétaires, elle admet pour membres toutes les sociétés enregistrées par le *Registrar general*, conformément aux acts de 1862 et 1876 ; ces sociétés doivent en outre ne pas vendre de boissons enivrantes, elles sont obligées d'indiquer le nombre de leurs membres et de transmettre à la Wholesale leur bilan et leurs rapports annuels (1). Les sociétés adhérentes sont actuellement au nombre de 282.

2e *élément : Les employés.* — A côté de cet élément, en quelque sorte normal, se trouve un élément actionnaire plus flottant, moins classique ; tout employé de la Fédération âgé de plus de 21 ans, est admis à souscrire des obligations fédérales et à prendre part à l'administration et à la direction de la société dans une mesure qui reste à déterminer (2).

La présence de ces employés sociétaires ne s'explique que par l'attitude si favorable, que la Wholesale a prise à l'égard des idées corporatives ; l'idéal qui l'inspire, est celui dela copropriété ouvrière, ou *copartnership system*, et à défaut, celui de la participation aux bénéfices. Le but est d'associer

(1) *Jahrbuch des Verbands schweizer. Konsumvereine für* 1905, p. 65.

(2) Levetus, *Rev. d'Econ. politique*, 18, p. 282.

les employés de la société, le plus étroitement possible à la direction et à la propriété de la Wholesale. Nous aurons à apprécier cette tendance dans la partie critique de notre étude.

La Wholesale comptait 5.095 ouvriers en 1904, 367 seulement d'entre eux étaient actionnaires, le nombre des employés sociétaires demeure très restreint, il est cependant supérieur à celui des coopératives affiliées qui étaient au nombre de 282 en 1906 (1). Mais la valeur des obligations souscrites par eux est incomparablement plus faible que celle des obligations souscrites par les sociétés coopératives.

Droit de vote des sociétaires. — Une différence essentielle doit être relevée dans l'attribution du nombre de voix que les deux Wholesales anglaise et écossaise accordent à leurs sociétaires. La Wholesale anglaise attribue aux sociétés adhérentes un droit de vote exactement proportionnel au nombre de leurs membres ; au contraire, la Wholesale d'Ecosse accorde aux sociétés affiliées un droit de vote à peu près proportionnel à l'importance de leurs achats à la Wholesale (2). Chaque société a en qualité de membres, droit à un suffrage ; de plus elle a droit à un deuxième suffrage, si elle achète au moins pour 25.000 francs de marchandises à la Wholesale, enfin elle obtient un suffrage supplémentaire, chaque fois qu'elle dépense 50.000 francs auprès de la Wholesale, en sus de la somme déjà considérée.

L'attribution du nombre des voix est pour chaque société exactement proportionnelle à l'importance de ses achats, au delà de 75.000 francs d'achats annuels.

Dans la Wholesale écossaise, il n'existe absolument aucune relation entre le droit de vote de chaque société et le nombre des parts prises par elle ou le nombre de ses membres.

(1) Catherine Webb, p. 119. Voir notre statistique n° 2, page 75.
(2) *Jahrbuch für* 1905, *ibid.*, p. 66.

Toutefois le procédé employé par le magasin de gros de Glascow aboutit assez sensiblement au même résultat que le procédé de la Wholesale anglaise.

Il est vraisemblable en effet que les sociétés coopératives les plus nombreuses sont celles qui réalisent les plus forts achats à la Fédération. Au demeurant le procédé du magasin de gros de Glascow est plus logique que celui de la Wholesale anglaise ; il est rationnel que l'influence de chaque société sur la Fédération soit proportionnelle à l'intérêt que cette société lui porte, c'est-à-dire au montant de ses achats auprès de la Fédération.

Les employés sociétaires jouissent d'un droit de représentation atrophié, ils envoyent un délégué à l'assemblée générale, de plus ils ont le droit de déléguer un représentant aux assemblées trimestrielles à raison de 150 employés sociétaires, 208 employés en 1897, 367 employés en 1904, étaient sociétaires, ils se faisaient donc représenter aux réunions trimestrielles par trois ou quatre délégués seulement (1).

2° *Administration de la Wholesale.*

L'administration de la Wholesale est confiée à un *conseil d'administration* de 12 membres, élus par les sociétaires de la Fédération ; ils sont tenus de consacrer tout leur temps à l'administration de la société. Les sociétaires de la Fédération de Glasgow, comme ceux de Manchester, tiennent une assemblée générale tous les 3 mois, pour examiner la gestion des directeurs ; le vote par procuration et la délégation sont admis. Comme en toute Fédération coopérative, l'autorité souveraine appartient aux membres de la société, réunis en assemblée générale (2).

Autrefois, c'étaient les sociétés elles-mêmes, et non les individus, qui étaient élus au conseil d'administration ; Edim-

(1) Catherine Webb, p. 119.
(2) Congrès de Cremone, 1907, p. 88.

bourg était élu contrôleur, Arbroath et Dundee, directeurs, le choix des individus était réservé aux membres de la société désignée. Ce système constituait une tentative indirecte de représentation régionale (1).

Ce système a été modifié ; aujourd'hui, tous les commissaires sont élus par les délégués, en assemblée trimestrielle, le président et le secrétaire du conseil sont même désignés directement par les assemblées trimestrielles.

3° *Le capital de la Wholesale écossaise.*

Le capital social est souscrit par les deux catégories différentes de sociétaires ; par les sociétés adhérentes, par ceux des employés de la Wholesale, qui ont demandé leur affiliation à la société.

a) *Souscription des sociétés affiliées.* — Les coopératives adhérentes sont obligées de souscrire autant d'obligations (2) qu'elles comptent elles-mêmes de membres ; chacune de ces parts sociales est de 20 shillings, soit 25 francs.

Chaque société doit tenir constamment sa souscription au niveau de son effectif. La règle est tout à fait la même en Ecosse qu'en Angleterre, la proportionnalité la plus exacte est établie entre le nombre des obligations souscrites et le nombre des membres, que comprend la société affiliée ; le montant de la souscription par membre de la coopérative affiliée est le même dans ces deux pays, une £, soit 25 fr. 22 ; la Fédération anglaise a en effet adopté en 1904 ce taux de souscription, mitant à 10 ans d'intervalle l'exemple donné par la Fédération écossaise.

Une aussi lourde obligation n'est acceptable que dans un pays de coopération très intense, elle est la marque certaine d'un développement coopératif tout à fait remarquable.

(1) Béatrice Potter, p. 120.

(2) Sur l'emploi de ce terme « obligations », voir la note de la page 111.



L'Ecosse est effectivement le pays du globe le plus « coopératisé », il n'est aucun pays du monde qui compte un aussi grand nombre de coopérateurs que l'Ecosse, par rapport à sa population générale.

A chaque souscription d'une obligation d'une £, un versement de 1 shilling est immédiatement exigé, les bonis afférents à chaque société commencent par être employés à parfaire le montant des obligations qui ne sont pas encore intégralement payées, les obligations versées rapportent 5 0/0 d'intérêt.

Les sociétés adhérentes ont souscrit autant d'obligations de la Wholesale qu'elles comptent elles-mêmes de membres ; 365.907 obligations de une £ avaient été souscrites par les coopératives écossaises à la fin de 1906.

b) *Souscription des employés sociétaires.* — Les employés de la Wholesale ont été admis, à partir de 1895, à devenir sociétaires de la Wholesale (1). Tout employé de la société, majeur de 21 ans, désirant devenir sociétaire est admis à souscrire au moins 5 et au plus 50 obligations de 20 shillings chacune, le capital exigé de chacun d'eux est au minimum de 125 francs. Le nombre de ces employés sociétaires a subi une augmentation très lente, ils étaient au nombre de 208, dès 1897, 2 ans après l'institution du régime nouveau ; leur nombre ne s'élevait qu'à 367, 7 ans après ; 367 ouvriers seulement parmi les 5.095 qu'employait la Fédération en 1904, avaient adhéré à la Wholesale (2).

Cependant, la croissance du nombre de parts souscrites par eux est un peu plus rapide, ces parts étaient au nombre de 3.099, 6.481 et 12.863, à la fin de 1895, 1900 et 1906, leur valeur globale a quadruplé en 10 ans (1895-1905), cependant elles ne constituent qu'une part infime du capital total ; à la

(1) *Jahrbuch des Verbands schweizer. Konsumwereine für* 1905, p. 65.

(2) Catherine Webb, p. 119.

même date, les coopératives ne s'étaient pas rendues acquéreurs de moins de 365.907 obligations.

Ces employés sociétaires ne constituent que des actionnaires tout à fait incomplets ; leur droit de vote est en effet des plus restreints, les 400 employés sociétaires que compte actuellement la Fédération, ne délèguent que 4 représentants aux assemblées générales de la société.

Les sociétés affiliées qui sont au nombre de 280 seulement disposent de la quasi-unanimité des suffrages ; les employés dits actionnaires de la Wholesale jouent donc beaucoup plutôt le rôle de bailleurs de fond que celui de sociétaires véritables, propriétaires et directeurs de la société.

Répartition des bénéfices. — La participation aux bénéfices des ouvriers et employés. — Dans l'ensemble, les différences que nous avons exposées entre les Fédérations anglaise et écossaise ne sont pas très conséquentes ; l'opposition la plus nette que l'on peut établir entre ces deux sociétés se rencontre dans le régime de répartition des bénéfices adopté par les deux Fédérations.

Contrairement à la pratique de la Fédération anglaise, la Wholesale écossaise a introduit la participation aux bénéfices dans ses statuts,dès 1870 — 2 ans seulement après la fondation de la Wholesale, — trois systèmes différents ont été tour à tour en usage (1).

a) De 1870 à 1884, chaque employé de la Fédération avait droit à se faire payer sur le montant de son salaire, un boni double de celui qu'obtenaient les sociétés clientes sur le montant de leurs achats. En d'autres termes, les bénéfices étaient uniformément répartis entre le montant des ventes totales et le montant des salaires payés, ces derniers ayant été fictivement doublés (2).

(1) *Cooperative Wholesales Societies Annual*, 1904, p. 121.
(2) Catherine Webb, p. 116.

b) De 1884 à 1892, nouveau procédé de calcul de participation aux bénéfices. Il fut stipulé que ceux des employés de la Wholesale, qui n'étaient pas occupés à la production proprement dite, c'est-à-dire les agents comptables, et les employés préposés à la garde et au débit des marchandises recevraient sur leurs salaires les mêmes bonis que les sociétés clientes sur leurs achats. Les ouvriers et employés, directement occupés aux ateliers de production de la Wholesale (4.800 sur 7.000 en 1906) se partageraient intégralement le profit net réalisé dans les établissements de production.

c) Depuis 1892, ce traitement de faveur accordé aux ouvriers dits « productifs », a été aboli, on s'est rendu compte de ce qu'il y avait d'illégitime et de faux à opposer les employés préposés au débit des marchandises, à ceux qui s'occupaient de la production même des marchandises ; les uns et les autres font œuvre également utile et méritent la même rémunération. Depuis 1892, les employés des deux catégories touchent uniformément sur leurs salaires, les mêmes bonis, que les sociétés clientes sur leurs achats.

Les employés de la Wholesale ne sont d'ailleurs autorisés à percevoir que la moitié des bonis, qui leur sont attribués : la moitié de ceux-ci est en effet obligatoirement portée à leur crédit auprès de la Wholesale et constitue un fonds spécial, le fonds des bonis empruntés, le *Bonus Loan Fund*, un intérêt de 3 0/0 leur est attribué sur les bonis qu'ils ont ainsi laissés à la disposition de la Wholesale.

Les salaires payés en 1906 se sont élevés à près de 8 millions ; en outre, 349.250 francs de bonis ont été attribués aux ouvriers, ces bonis équivalent pour chaque ouvrier à 4 ou 5 0/0 du montant de son salaire, ils constituent pour chaque ouvrier, un supplément fort peu appréciable de ses revenus (1).

L'obstination avec laquelle la Wholesale anglaise a tou-

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 88.

jours appliqué à ses employés la participation aux bénéfices, est due en grande partie à la persévérance de M. Maxwell, le distingué président de la Wholesale écossaise, tout récemment nommé président de l'Alliance Coopérative Internationale.

Dans un discours prononcé en mai 1889, il a été amené à reconnaître lui-même l'inefficacité de cette mesure : « Les bonis ont été dispersés sans avoir fait que je sache, pour un penny de bien aux ouvriers qui les touchaient, ni à la société qui les distribuait (1). » L'exemple de la Fédération écossaise n'est pas propre à convaincre de l'utilité de la participation aux bénéfices.

4° Développement de la Wholesale écossaise.

Le développement de la Wholesale écossaise a été aussi rapide que celui de Wholesale anglaise. La Wholesale a été constituée, en 1868, à Glascow.

a) *Nombre des sociétés affiliées* (2). — Le nombre des sociétés adhérentes est toujours allé en croissant ; actuellement la Wholesale comprend la presque totalité des coopératives distributives d'Ecosse, elle englobait 282 coopératives en 1906, soit 25 coopératives incorporées, et 257 coopératives distributives. A la même époque, l'Ecosse ne comptait que 284 distributives, 27 d'entre elles restaient seulement en dehors des cadres fédératifs, à la date de 1906.

b) *Effectif des sociétés affiliées.* — Il est difficile de savoir quelle fraction de la population coopérative comprenaient aux différentes époques les coopératives adhérentes à la Fédération ; toutefois un résultat est certain ; en 1906, la presque unanimité des coopérateurs écossais adhérait à la Fédé-

(1) Rapporté dans Béatrice Potter, p. 131.

(2) Se reporter pour tous les développements qui vont suivre à la statistique du Royaume-Uni, n° 2, p. 75.



ration ; sur une population coopérative de 373.000 coopérateurs, moins de 8.000 appartenaient à des coopératives non affiliées.

Ces résultats sont merveilleux, 97 0/0 de la population coopérative écossaise avaient fait adhésion à la Fédération, en effet les sociétés affiliées ne comptaient pas moins de 365.907 sociétaires. L'Angleterre n'atteint qu'à un pourcentage légèrement inférieur : 94 0/0 ; un pourcentage plus élevé qu'en Ecosse ne se rencontre en aucun pays du globe.

c) *Ventes*. — La première année d'exercice, en 1868, les ventes fédérales ont atteint deux millions de francs, en 1870, elle se montaient à 2.632.350 francs. Si nous consultons les chiffres de 1890 et 1906, nous constatons que les ventes étaient à cette époque 23 et 70 fois plus considérables qu'en 1870.

En 1906, la Fédération a vendu pour 178.500.000 francs de marchandises. Ces chiffres d'affaires de 61 millions 1/2 et 178 millions 1/2 représentent en 1890 et 1906, 30 0/0 et 51 0/0 du chiffre total d'affaires des coopératives distributives d'Ecosse.

Toutefois il faut tenir compte de la majoration de prix, de 20 0/0 vraisemblablement que subissent les produits vendus par la Fédération, quand ils sont débités par les sociétés affiliées. On constate alors que les marchandises débitées par le magasin de gros de Glascow en 1906 représentaient en réalité 61 0/0 des 350 millions de francs de ventes totales des coopératives écossaises. Ce rapport de 61 0/0 est tout à fait remarquable ; à l'exception de la Férération danoise, qui atteint un rapport sensiblement plus élevé,la Wholesale écossaise est la Fédération du monde qui a réalisé le plus haut degré de fédéralisation de tous les pays coopérateurs.

d) *Capital social*. — Le capital social de la Wholesale, effectivement versé a augmenté, de 1870 à 1890 et 1906 dans la proportion de 1 à 30 et de 1 à 42, il atteignait à la fin de 1906, la somme de 9.379.950 francs.

L'ensemble des capitaux de la Fédération a augmenté durant les mêmes périodes, dans la proportion de 1 à 45 et de 1 à 235. On comprend aisément que la Wholesale d'Ecosse se soit trouvée littéralement encombrée de capitaux, tout autant, si ce n'est plus, que la Wholesale de Manchester.

Les capitaux de la Wholesale atteignaient à la fin de 1906 la somme de 73 millions ; à cette date, le capital-obligations effectivement versé s'élevait à la somme de 9.379.950 francs ; 9.147.675 avaient été souscrits par les sociétés adhérentes à titre d'obligations : 321.575 francs avaient été souscrits par les employés actionnaires. La Fédération possédait 53 millions de francs d'emprunt et dépôts ; enfin le fonds de réserve se montait à 6.069.300 francs, le fonds d'assurance à 4 923.250 francs (1).

La Wholesale d'Écosse n'a pas réussi à investir ces 73 millions dans ses opérations d'achat, et ses entreprises de production ; elle a dû se résoudre à placer à intérêt la majeure partie de ses capitaux ; cette simple opération de placement n'a pas laissé que de présenter bien des difficultés. La Wholesale a consenti à des distributives, des prêts importants, s'élevant en 1906 à la somme totale de 935.000 francs. Presque la moitié des capitaux de la Wholesale, 30 millions 1/2 sur 73 millions,a été prêtée à intérêt par la Wholesale à des communes ou des administrations publiques ; c'est dire que la moitié du capital fédéral ne reçoit pas une affectation coopérative ; la Wholesale devrait considérablement étendre ses branches de production, pour y investir le montant de ses capitaux en excédent (1).

5° *La production de la Wholesale.*

La Wholesale écossaise a adopté un procédé de fabrication directement opposé à celui de la Wholesale anglaise ; au lieu d'éparpiller ses différents ateliers de production, sur toute la surface du pays, la Wholesale s'est appliquée à centraliser

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 89.

ses différentes productions, à grouper toutes ses fabriques dans la même localité, Shieldhall, près de Glascow.

La Wholesale fit l'acquisition de vastes terrains à Shieldall, en 1887, 6 ans après avoir entrepris la production directe. La Fédération avait institué avant cette date 6 fabriques différentes. Ayant acheté en 1887 des terrains à Shieldhall, à 3 milles de Glascow, elle a installé, au fur et à mesure des besoins, les usines qui sont actuellement en exploitation : une gigantesque fabrique de chaussures qui a produit de 1901 à 1906, pour 29 millions de francs de chaussures, y côtoye des manufactures de vêtements, et de chemises, de manteaux et de bonneterie ; une ébénisterie, une imprimerie voisinent à côté d'une immense fabrique de confitures (10 millions de francs de confitures produites de 1901 à 1906) ; des fabriques de conserves, de brosses, de tabacs, sont également groupées autour de Shieldhall (1).

Une minoterie a été établie en 1894 à Edimbourg, elle a réalisé une production totale de 50 millions de francs, de 1901 à 1906 ; durant le même laps de temps, la minoterie de Leith atteignait le chiffre d'affaires de 19 millions.

Une manufacture de savon à Grangemouth, une salaison de poissons à Aberdeen, une laiterie à Bladnock complètent la production de la Wholesale. Au total, la Wholesale possède 20 établissements distincts, encore que souvent contigus et groupés les uns à côté des autres.

La production totale de ces établissements a été pour 1906, de 49 millions de francs.

Ces différents établissements employaient 4.800 ouvriers, le nombre total des ouvriers ou employés occupés par la Wholesale étant de 7.000.

Ces différentes fabriques vendent en quelque sorte leurs produits à la Wholesale, selon le taux courant du marché ;

(1) 39 th. *Annual Cooperative Congress* ; Preston, 1907, p. 584 ; Congrès de Crémone, 1907, p. 112 ; Cenesson, p. 482 ; Levetus ; *Rev. d'Econ. politique*, avril 1898, p. 284.

elles supportent en retour tous les frais de fabrication ; en un mot, chaque fabrique balance ses comptes séparément, tout comme si elle était une entreprise privée, elle peut être constituée en perte comme en gain.

La production des coopératives incorporées et des coopératives distributives.

Les statistiques de la Coopérative Union pour 1907 font mention de 8 coopératives incorporées, affectant tout ou partie de leurs bénéfices à leurs clients, au prorata des achats. Ces 8 coopératives incorporées, toutes des boulangeries, ont fabriqué en 1906 des produits pour une valeur de 14.418.000 francs, 6 d'entre elles se composaient au total de 6.000 sociétaires ; les 2 autres coopératives étaient constituées elles-mêmes par la réunion de 8 et 165 sociétés. Ces 8 coopératives employaient au total 1.379 salariés (1).

Les sociétés distributives écossaises produisent à l'heure actuelle environ 30 millions de francs de marchandises.

Le total de la production coopérative écossaise est de 94 millions de francs. La Wholesale de Glascow produit la plus grande partie de ces marchandises, sa production s'est élevée à 49 millions de francs en 1906 ; les coopératives distributives peuvent revendiquer 30 millions de francs de marchandises, les coopératives incorporées 15 millions seulement.

Peu d'importance des affectations charitables des Wholesales d'Angleterre et d'Ecosse. — Les 2 Wholesales anglaises et écossaises affectent des sommes très peu importantes à des buts collectifs. La Fédération anglaise a attribué de 1893 à 1903, 280.000 francs à des institutions charitables ; 470.000 fr. à des ouvriers en grève ou en chômage, aux victimes des dé-

(1) Ces 8 coopératives incorporées figurent à l'*Annuaire de la Coopérative Union*, pour 1907, à la page 584, sous les cotes 119, 122, 124, 125, 126, 127, 128, 129.

sastres de mines ou de désastres maritimes, au total, 750.000 francs ont été affectés en 10 ans par la Fédération anglaise à des buts charitables ou philanthropiques, ce qui représente un effort extrêmement faible pour un organisme aussi puissant que la Fédération anglaise (1).

La Wholesale écossaise ne s'est pas montrée beaucoup plus généreuse ; de 1893 à 1903, elle a affecté 460.000 francs à des buts d'intérêt collectif.

On est donc en droit de dire que les Wholesales anglaise et écossaise préfèrent ne détourner de leur emploi normal aucune fraction de leurs ressources, si grandes soient-elles; elles donnent un emploi nettement coopératif à l'intégralité de leurs revenus.

(1) Catherine Webb, p. 119.

CHAPITRE VII

RÉSULTATS GÉNÉRAUX DE LA COOPÉRATION AU ROYAUME-UNI.

Il est instructif d'établir une comparaison entre les deux Wholesales anglaise et écossaise. Ce rapprochement a pour résultat de montrer la suprématie coopérative de l'Ecosse. L'Ecosse se trouve être le pays du monde le plus « coopératisé » telle est la constatation décisive à laquelle nous aboutissons en fin de compte.

Gardons-nous cependant de croire que la coopératisation ou la fédéralisation de l'Angleterre soient sensiblement inférieures à celles de l'Ecosse, la comparaison établie les deux Wholesales a beaucoup plutôt pour résultat d'établir la vitalité extraordinaire de la coopération dans ces deux pays, la magnificence de l'œuvre coopérative présentement accomplie.

Légère supériorité de la coopération écossaise. — La supériorité de la coopération écossaise s'observe à un double point de vue ; l'étude du mouvement fédératif rapporté au mouvement coopératif général de l'un et l'autre pays prouve la supériorité de la *fédéralisation* écossaise. Nous désignons sous ce terme l'extension plus ou moins grande qu'en un pays, la Fédération a réalisée, par rapport aux sociétés coopératives du premier degré.

En outre, l'examen du rôle que joue présentement la coopération dans l'économie nationale de l'Ecosse et de l'Angleterre fait la preuve que la *coopératisation* de l'Ecosse est plus avancée que celle de l'Angleterre. Nous désignons sous le terme de *coopératisation*, l'importance que le principe coopératif a acquise dans l'économie nationale du pays considéré.

§ 1. — Fédéralisation plus grande de l'Ecosse.

Le nombre des coopérateurs indirectement affiliés à la Wholesale par l'intermédiaire de la société dont ils sont membres, représente en Ecosse une fraction un peu plus considérable de la population coopérative totale du pays qu'en Angleterre ; les adhérents à la Wholesale représentent en Ecosse 97 0/0 de l'effectif coopératif du pays, 94 0/0 seulement en Angleterre (1). A la vérité, la différence est faible, du moins existe-t-elle à l'avantage de l'Ecosse.

La supériorité de l'Ecosse ressort mieux encore de l'examen du chiffre d'affaires de la Wholesale, rapporté au chiffre d'affaires total de la population coopérative du pays. Les ventes de la Wholesale de Manchester en 1906 représentent 55 0/0 des ventes des coopératives distributives anglaises, si l'on tient compte de la majoration de 20 0/0 qu'il convient de faire subir aux marchandises vendues par la Wholesale aux coopératives distributives. Les ventes de la Wholesale de Glascow sont équivalentes à 61 0/0 des ventes totales des coopératives écossaises, la même majoration de 20 0/0 ayant été faite (1).

Bien que les sociétés écossaises possèdent un effectif moyen inférieur à l'effectif des sociétés anglaises, les coopératives d'Ecosse achètent annuellement à la Wholesale de Glascow, 637.500 francs de marchandises, au lieu que les sociétés anglaises n'achètent à leur Fédération que 496.905 francs de marchandises. Le rôle joué par le magasin de gros écossais dans l'économie coopérative du pays est un peu plus grand que celui joué par le magasin de gros anglais ; au demeurant, la fédéralisation de ces deux pays est absolument hors de pair.

(1) Se reporter aux Statistiques générales, nos 2 et 3, p. 158-160.

§ 2. — Coopératisation plus grande de l'Ecosse.

La supériorité de la coopération écossaise se marque mieux du point de vue de la coopératisation générale du pays, comparée à celle de l'Angleterre ; le rôle de la coopération dans l'économie générale des deux pays est sensiblement plus important en Ecosse qu'en Angleterre.

a) *Population coopérative.* — La population coopérative représente en Ecosse une plus forte fraction de la population générale qu'en Angleterre : ajoutons qu'il faut entendre par population coopérative ou effectif coopératif d'un pays, l'ensemble des personnes intéressées à la marche de l'une quelconque des sociétés coopératives du pays. Il convient d'observer que les membres des sociétés coopératives qui sont d'habitude des chefs de famille, représentent en moyenne chacun trois autres personnes, en sorte que le nombre des sociétaires des coopératives a besoin d'être quadruplé pour correspondre à la population coopérative du pays.

La population coopérative de l'Ecosse représente 33 0/0 de sa population générale, la population coopérative anglaise équivaut seulement à 25 0/0 de sa population générale ; la différence est assez sensible (1).

Ces différents pourcentages sont faciles à évaluer : l'Angleterre compte 1.841.440 coopérateurs sur une population globale de 32 millions et demi d'habitants ; si l'on suppose que chaque sociétaire des coopératives distributives représente 3 personnes, ce bloc coopératif correspond à 7.364.000 habitants, soit le 1/4 environ de la population totale anglaise.

Les résulats relatifs à l'Ecosse sont plus satisfaisants encore : les 373.000 coopérateurs recensés en 1906 représentent une population coopérative de 1.492.000 ouvriers. L'Ecosse n'ayant

(1) Se reporter à la statistique générale n° 3, p. 160.



que 4 millions et demi d'habitants, ce bloc coopératif représente 33 0/0 de la population totale écossaise (1).

La population coopérative écossaise, rapportée à la population générale, est supérieure de 8 0/0 à la population coopérative anglaise.

La coopératisation de l'Ecosse est donc sensiblement plus avancée que celle de l'Angleterre.

b) *Consommation coopérative par habitant du pays.* — Cette même supériorité s'observe de façon frappante, si l'on considère *la consommation coopérative annuelle moyenne par habitant du pays* en Ecosse et en Angleterre, nous désignons sous cette expression le quotient de la division du chiffre global des ventes annuelles des sociétés coopératives, par la population totale du pays. La consommation coopérative annuelle par habitant était de 77 francs, en 1906, en Ecosse et de 36 francs seulement en Angleterre, la consommation coopérative annuelle moyenne est donc double en Ecosse de ce qu'elle est en Angleterre (2).

c) *Consommation coopérative par coopérateur inscrit.* — En effet, non seulement l'effectif coopératif de l'Ecosse est plus considérable, en chiffres relatifs, que l'effectif coopératif de l'Angleterre, mais les sociétaires des coopératives écossaises achètent en moyenne annuellement à la coopérative plus de marchandises que les sociétaires des coopératives anglaises ; les achats des premiers se montent à 930 francs, en moyenne ; ceux des seconds, à 729 francs seulement ; aussi le débit moyen annuel des coopératives écossaises n'est-il pas inférieur à 1.257.045 francs, alors que le débit annuel des coopératives anglaises n'est que de 1.081.010 francs (2).

(1) M. Charles Gide évalue à 10 ou 12 millions la population coopérative du Royaume-Uni en 1905 ; l'évaluation précédente — un peu moins de 9 millions au total — ne peut pas être taxée d'exagération (Charles Gide, *Principes d'économie politique*, 10e édition, p. 604).

(2) Se reporter à la statistique générale n° 3, p. 160.

Ce dernier résultat aurait été beaucoup plus favorable encore aux sociétés écossaises, si celles-ci ne comptaient pas un nombre moyen de sociétaires inférieur au nombre moyen des membres des sociétés anglaises, les premières n'atteignent qu'un effectif moyen de 1.313 sociétaires : les sociétés anglaises ont au contraire un effectif moyen de 1.604 membres.

Concluons : il est absolument indéniable que l'Ecosse est parvenue à un degré de fédéralisation et surtout de coopératisation, sensiblement supérieur à celui de l'Angleterre ; cependant l'Angleterre reste tout à fait à la tête du mouvement coopératif général, la coopération écossaise et la coopération anglaise apparaissent l'une et l'autre dans le monde coopératif, comme deux géants, à côté desquels les autres pays coopératifs ne sont presque que des pygmées. Disons d'un mot que le Royaume-Uni sert incontestablement de modèle à tous les pays coopérateurs et qu'à l'intérieur même du Royaume-Uni, l'Ecosse est la « perle coopérative », le joyau de la coopération britannique.

§ 3.— L'Union Coopérative.

Les deux Wholesales anglaise et écossaise se chargent exclusivement de l'organisation de l'achat et de la production en gros, elles n'ont pas entrepris l'œuvre de propagande et d'éducation qui est nécessaire à la prospérité de tout mouvement coopératif. Cette œuvre incombe à l'Union Coopérative anglaise, qui a été fondée dès 1869 par des coopérateurs clairvoyants.

Sa fondation, 1869-1872. — L'Union est née de la fusion de deux groupements coopératifs différents, « l'Association des Conférences du Nord de l'Angleterre » et le comité provisoire du congrès de Londres de 1869 (1).

(1) Béatrice Potter, p. 193.

En 1869, l' « Association des conférences du Nord » englobait la plupart des coopératives constituées depuis une vingtaine d'années dans le Lancashire et le nord de l'Ecosse, cette association se composait essentiellement d'éléments ouvriers.

Le comité du congrès de Londres était composé en majeure partie de philanthropes, connus sous le nom de Socialistes chrétiens, ils appartenaient aux hautes classes de la société, mais ils nourrissaient beaucoup de sympathie pour les idées coopératives. Les Socialistes chrétiens, Vansittart Neale, Ludlow, Hughes et surtout Greening avaient pris l'initiative de convoquer en un congrès les philanthropes et intellectuels, qui, à cette époque, éprouvaient de la sympathie pour la coopération ; ce congrès qui se réunit à Londres, nomma un comité provisoire, chargé d'étudier la constitution d'un organisme central coopératif, stable et régulier.

L'Association des Conférences du Nord nomma, de son côté, un comité pour examiner l'opportunité de sa propre fusion avec le comité du congrès de Londres, un rapport favorable fut déposé et la fusion elle-même réalisée aux congrès de Bolton et Newcastle (1872-1873) (1-2).

Depuis cette époque, le Bureau Central de l'Union, — le Congress Board de la Cooperative Union — est le représentant de tout le mouvement coopératif anglais ; il se charge d'organiser chaque année un congrès coopératif qui est comme le Parlement des coopératives du Royaume-Uni.

L'Union Coopérative n'est pas très dévouée à la théorie fédéraliste de la coopération. — L'utilité de l'Union, comme organe moral, comme lien entre toutes les coopératives, est indiscutable, cependant il convient de remarquer que l'Union Coopérative représente à un moindre degré la théorie coopérative et fédéraliste que les deux Wholesales.

(1) Béatrice Potter, p. 193-194.
(2) Catherine Webb, p. 192.

Deux raisons sont à invoquer ici ; tout d'abord, à côté des coopératives distributives, l'Union Coopérative anglaise comprend non seulement des coopératives incorporées ou de solidarité, mais aussi des associations ouvrières de production.

Ces dernières sociétés suffisent à altérer, à diminuer l'orthodoxie des théories coopératives de l'Union ; il n'y a plus à dire, la théorie fédéraliste de la coopération, c'est-à-dire la théorie de la production par les Wholesales et les sociétés distributives elles-mêmes met directement en conflit l'Union coopérative et les Wholesales de Manchester et de Glascow.

La deuxième raison de cette opposition est que l'Union Coopérative a eu pour fondateurs et jusqu'à ces derniers temps, pour principaux chefs, des survivants ou des descendants de l'école des Socialistes chrétiens de 1849 et 1851. Les membres de cette école sociale se sont faits en Angleterre les défenseurs de la théorie dite individualiste de la coopération. C'est ainsi que M. Vansittart Neale, pendant longtemps le secrétaire de l'Union Coopérative, a toujours été regardé comme le protagoniste le plus qualifié de la participation aux bénéfices en Angleterre (1). Jusqu'à ces dernières années, l'Union coopérative a été constamment dominée par le groupe des théoriciens individualistes de la Coopération. Dans notre partie critique, nous aurons à examiner l'ensemble des théories individualistes de la Coopération.

L'Union Coopérative a pour but principal d'introduire certaines conceptions de justice et d'équité économique dans la pratique courante des affaires commerciales et industrielles. Les sociétés membres de l'Union s'engagent à ne jamais induire en erreur un acheteur, en attribuant à telle ou telle marchandise mise en vente une origine ou une valeur inexactes, elles doivent également concilier les intérêts en conflit du capitaliste, du travailleur et de l'acheteur, en opérant entre eux tous une équitable division des profits réalisés ; dans la mesure

(1) Béatrice Potter, p. 194.

du possible, elles doivent aussi prévenir tout gaspillage de capital, résultant d'une concurrence déréglée et excessive.

1° *Composition de l'Union.* — L'Union Coopérative qui a son siège à Manchester se compose non seulement de Coopératives distributives — lesquelles forment la très grande majorité de ses membres, — mais aussi de Coopératives incorporées, d'associations ouvrières de production et de quelques sociétés syndicales d'approvisionnement agricole.

A la date du 1er janvier 1907, l'Union Coopérative comptait 1.235 sociétés affiliées comprenant 2.191.185 membres. A la même date, 361 sociétés coopératives ou associations ouvrières de production seulement, restaient en dehors de l'Union, elles comprenaient 141.569 membres. L'Union englobait à la fin de 1906, 77,4 0/0 des sociétés coopératives ou associations ouvrières existantes, et 93,9 0/0 des membres de la population coopérative ou corporative de l'Angleterre, autant dire la presque totalité des forces coopératives anglaises (1).

2° *Revenus de l'Union.* — Toute société, pour adhérer à l'Union, se rend acquéreur d'une action de 5 shillings, ne rapportant pas intérêt; à vrai dire, il serait plus exact de parler d'un simple droit d'entrée de 5 sh. (2).

Chaque société affiliée doit verser à l'Union, une cotisation annuelle de 2 pence par membre, si la Société compte moins de 1000 membres; si ce chiffre est dépassé, la Société a la faculté de borner sa cotisation à 2.000 pence; les membres en excédent ne payent aucune cotisation.

Le budget général de l'Union, y compris celui de ses sections et de ses districts locaux, s'est élévé en 1906 à 233.300 francs (3).

(1) 39 th. *Annual Cooperative Congress*: Preston, 1907, p. 83.
(2) Catherine Webb, p. 196.
(3) Preston, p. 125.

Chaque société adhérente dispose d'autant de voix qu'elle compte de fois 500 membres, ayant acquitté leur cotisation ; elle est autorisée à envoyer des délégués au Congrès de l'Union dans la même proportion.

3° *Administration de l'Union.* — Toutes les sociétés affiliées sont réparties en 7 sections ou circonscriptions et 70 districts.

a) *Bureau Central, bureaux régionaux et bureaux de district.* — Nominalement, l'Union est administrée par un Bureau central de 67 membres ; ce *Bureau central* n'est que la réunion des sept *Bureaux régionaux.* Les Sociétés, membres de chaque section, élisent leur Bureau régional selon le mode d'élection qu'elles ont elles-mêmes déterminé.

L'Angleterre proprement dite est divisée en 7 sections ; l'Ecosse constitue une section indépendante ; enfin l'Irlande qui n'a pas eu de cesse avant d'être elle-même autonome, est dirigée par un Comité exécutif de sept membres.

A leur tour, les 70 districts, entre lesquels est divisée toute l'Angleterre, nomment chacun un *Bureau de district* ; comme les Bureaux régionaux, ils ont pour mission d'organiser la propagande et de donner des consultations. Ils constituent le dernier rouage par lequel l'Union Coopérative exerce son action jusque dans les coins les plus reculés du pays (1).

La bonne conduite des affaires dépend surtout des organismes du dernier degré ; les Bureaux de district. Ceux ci sont si nombreux qu'ils comprennent chacun un petit nombre de Sociétés, de 10 à 30 seulement ; ils peuvent par conséquent, exercer sur chaque société une grande influence et contrôler très exactement leur action.

Le Bureau Central ne se réunit que pendant la semaine sainte qui est toujours l'époque du Congrès annuel ; le reste du temps, le Bureau central demeure fractionné ; les divers

(1) Catherine Webb, p. 198 et Cernesson, p. 521-523.

Bureaux régionaux qui le composent restent isolés les uns des autres.

b) *Bureau Uni*.— Le pouvoir exécutif est confié à un *Bureau Uni* (United Board) composé de 13 délégués, représentant à eux tous les 7 sections. La véritable besogne de l'Union est accomplie soit par le Secrétaire général de l'Union,— un fonctionnaire permanent et appointé, — soit par le Bureau Uni qui tient par an trois sessions à Manchester,soit par les Sous-commissions nommées par le Bureau Uni.

Ce bureau est l'organe officiel du monde coopératif; il représente auprès des pouvoirs publics ce que l'on a appelé l'Etat coopératif, il surveille ou provoque le vote de lois favorables à la coopération. Le rôle de l'Union est très général, il consiste essentiellement à entreprendre la propagande et l'éducation du pays tout entier.

L'Union sert de conseil juridique aux sociétés coopératives: « Des points de droit délicats soulevés entre les membres des sociétés ou entre les sociétés et le public, sont discutés et résolus ; les décisions défavorables des Cours de Comté sont déférées aux juridictions supérieures. Les limites respectives des sphères d'activité des sociétés voisines sont examinées et fixées ; des statuts sont rédigés (1) ».

Enfin,l'Union Coopérative organise régulièrement un grand congrès coopératif qui se tient chaque année durant la semaine sainte. Ce Congrès a une assez grande importance pour le mouvement coopératif. Il vaut surtout à titre d'instrument de propagande et de vulgarisation des idées coopératives. Son autorité législative est très faible. On s'est souvent plu à comparer le Congrès coopératif — composé des délégués de toutes les sociétés adhérentes à raison de un délégué par 500 membres — à un Parlement véritable de la coopération. En réalité, pareil titre serait singulièrement usurpé ;

(1) Béatrice Potter, p. 195.

les discussions y ont un caractère plutôt théorique et doctrinal que pratique et impérieux ; les votes qui y sont émis sont réputés obligatoires pour les sociétés, mais il est très fréquent de voir des décisions du Congrès absolument violées et méconnues par les sociétés.

Les assemblées trimestrielles des Wholesales ont, sans aucun doute, plus d'importance pratique que le Congrès annuel de l'Union. Des dissentiments assez graves ont régné autrefois entre les Wholesales et l'Union ; la question de la participation aux bénéfices a donné lieu à de semblables difficultés ; chaque année pour ainsi dire, depuis le Congrès de Newcastle de 1873, le principe de la participation aux bénéfices est accepté d'enthousiasme par le Congrès, mais en fait, il n'a été appliqué par presque aucune des sociétés adhérenses. Cet exemple montre bien que l'autorité réelle de l'Union est assez faible.

Les principaux comités de l'Union Coopérative. — L'Union a donné naissance à toute une série de comités différents dont l'activité est souvent très appréciable (1). Le « *Comité d'éducation* » est peut-être le plus important, sous son influence, un grand nombre de « cours coopératifs » ont été institués dans beaucoup de sociétés, dans le but de donner aux enfants des coopérateurs une éducation et une instruction coopératives suffisantes.

Le « *Comité de propagande* » voit sa tâche définie par son titre même, son activité est très efficace.

Le « *Comité de production* » s'intéresse tout spécialement aux associations ouvrières de production et à la participation aux bénéfices. Ce Comité représente le mieux les théories corporatives de l'Union, partisan convaincu de la théorie individualiste de la coopération.

(1) Catherine Webb, p. 199. Pour plus de renseignements voir le Congrès de Preston, 1907, p. 97 à 108.



Les Comités les plus remarquables de l'Union sont le *Comité parlementaire* et le *Comité mixte des Trade-Unions et des coopératives*.

Le *Comité parlementaire* composé de quatre représentants de l'Union, de quatre délégués de la Wholesale anglaise et de trois délégués de la Wholesale écossaise, a pour rôle essentiel de contrôler avec soin les projets de lois présentés à l'acceptation de la Chambre des communes ; quand ceux-ci contiennent des dispositions défavorables au mouvement coopératif, le Comité tâche d'organiser dans le pays une agitation, pour en obtenir le rejet. Bien plus, le Comité parlementaire présente parfois lui-même à l'agrément des Communes, les projets de loi que lui inspire l'examen de la situation coopérative.

Cet organe permanent de contrôle extra-parlementaire est très actif ; de semblables institutions manifestent le très haut degré d'éducation politique auquel le peuple anglais est parvenu par la pratique séculaire du régime parlementaire.

Le *Comité mixte des Trade-Unions et des coopératives* composé de quatre membres de l'Union et de quatre délégués des Trade Unions, a pour tâche principale de trancher les différends survenus entre les sociétés distributives ou les Wholesales, et leurs employés. Par sa médiation constante, ce Comité a réussi à établir définitivement un état de concordance parfait entre les organismes coopératifs, représentants directs des consommateurs, et les Trade-Unions, représentats des ouvriers producteurs, employés par les sociétés coopératives.

Les froissements qui ont existé autrefois entre les Wholesales et l'Union Coopérative ont définitivement cessé ; les Wholesales ont toujours fait partie de l'Union, et l'Union est tout récemment devenue membre de la Wholesale anglaise. Les deux sociétés centrales ont leur siège à Manchester ; elles sont étroitement unies, les mêmes hommes sont souvent membres des Comités directeurs des deux sociétés (1). Au

(1) Béatrice Potter, p. 205.

grand profit de tous, l'accord règne donc aujourd'hui en pratique — si ce n'est en théorie — entre les organismes généraux de la coopération anglaise : organisme proprement économique et commercial, organisme moral et juridique coordonnent leurs efforts et assurent un progrès constant et régulier à l'ensemble du mouvement coopératif anglais.

En Angleterre et en Ecosse, l'Union Coopérative, organe juridique et moral, a suivi la constitution des Wholesales, organes d'achat et de production. C'est généralement la marche inverse qui a été suivie par les pays coopérateurs.

§ 4 — Résultats généraux atteints par la coopération anglaise.

L'Angleterre offre le magnifique spectacle d'une population ouvrière très nombreuse, absolument compacte et fort travailleuse, obstinément décidée à poursuivre la réalisation progressive de cet idéal coopératif, de ce rêve magnifique que les premiers coopérateurs anglais avaient aperçu voici déjà 64 ans.

L'historien de la Coopération anglaise le dit en termes excellents :

« Les ouvriers tisserands de Rochdale étaient las de vivre sur des terrains ingrats où leurs efforts restaient sans récompense et ils dirigèrent leurs regards vers la région enchantée où les fruits de leur labeur étaient assurés. Ils savaient qu'ils avaient devant eux un rude pèlerinage à faire ; mais, comme le récit de l'immortel chrétien de Bunyan, ils prirent la résolution de se mettre en route sans délai (1). »

Sans doute, les circonstances extérieures ont puissamment favorisé leurs efforts ; l'évolution si brusque et si précoce de l'Angleterre vers une économie proprement industrielle et commerciale, l'extrême et peut-être excessive spécialisation

(1) Holyoake, *Histoire des Equitables Pionniers de Rochdale* : traduit par Vigano, 1884, 2e partie, p. 5.



que l'Angleterre a réalisée dans ses branches de production industrielle, ont subitement fait gonfler la population, le « bloc » ouvrier du Royaume-Uni ; à mesure que les campagnes se dépeuplaient, les grandes villes industrielles s'étendaient de toutes parts en de vastes faubourgs regorgeant d'habitants et de vie fiévreuse.

En un terrain aussi merveilleusement préparé, le principe coopératif, une fois jeté en terre à la manière d'une semence, ne pouvait que fructifier et donner naissance à une végétation vigoureuse et touffue.

2.222.000 coopérateurs, consommant annuellement 1.584 millions de produits achetés par la voie coopérative, répartis en un petit nombre de sociétés presque toutes fort nombreuses et très puissantes ; celles-ci possédant un capital-obligations de 700 millions, un capital emprunté de 108 millions et un fonds de réserve de 42 millions, occupant 118.000 ouvriers et fabriquant chaque année 185 millions de produits de toutes espèces (1).

Deux fédérations d'achat et de production groupant 95 0/0 de la population coopérative totale, réalisant un chiffre d'affaires annuel de 740 millions (2), fournissant ainsi aux sociétés distributives plus de la moitié des marchandises qu'elles vendent, disposant de 44 millions de capital social et de 117 millions de fonds empruntés, possédant 36 millions de francs de réserve, occupant près de 22.000 ouvriers, fabriquant par an 162 millions de produits, possédant des bureaux d'achat dans toutes les parties du monde, au Danemark et à New-York, à Rouen et à Montréal, utilisant une flotte de 7 navires de commerce, exploitant une Banque dont le chiffre d'affaires dépasse 1.250 millions de francs, cultivant une plantation de thé à Ceylan et plusieurs domaines agricoles en Angleterre, tel est le bilan du mouvement coopératif et fédératif anglais (1).

(1) Se reporter à la statistique du Royaume-Uni, n° 3, p. 76 et à la Statistique Générale, n° 2, p. 158.

(2) Ce chiffre d'affaires global s'est élevé à 810 millions de francs en 1907.

Avons-nous fantaisie de faire un bloc des résultats globaux des sociétés distributives et des Fédérations d'achat? Nous constaterons ceci : 2.222.000 ouvriers anglais représentant avec leur famille 26 0/0 de la population totale du Royaume-Uni, se procurant annuellement près de *1.600 millions de produits* de toutes catégories, occupant *140.000 ouvriers*, produisant dans des ateliers coopératifs *400 millions de marchandises*, disposant d'environ 750 millions de francs de capital social, de 225 millions de fonds empruntés et de 78 millions de fonds de réserve, soit *au total plus d'un milliard de francs, la 300e partie environ de la fortune nationale du Royaume-Uni*, tels sont les résultats généraux de 64 ans de vie coopérative : les artisans de cette œuvre gigantesque sont d'humbles ouvriers qui ne gagnent pas en moyenne 2.000 francs de salaire annuel.

Statistique générale, *n° 2*.

Tableau comparatif de toutes les Fédérations d'achat et de production, en 1906 (1).

	Date de la fondation	Nombre des sociétés distributives.		Nombre total des membres des coopératives		Pourcentage. (2)	Ventes globales de toutes les sociétés existantes	Ventes annuelles de la Fédération	0/0 du chiffre des ventes des sociétés existantes (3)		Ventes de la Fédération en 1907 (4)
		existantes	adhérentes	existantes	adhérentes						
							millions de f.	millions de fr.			millions de fr.
Angleterre . .	1864	1.141	1.131	1.841.440	1.703.564	94 0/0	1.233	562	47 0/0	55 0/0	619 1/2
Ecosse. . . .	1868	284	257	373.682	365.907	97 0/0	345	178	51 0/0	61 0/0	190
Royaume-Uni.	—	1.448	1.388	2.222.417	2.069.471	95 0/0	1.584	740	48 0/0	56 0/0	809 1/2
Suisse	1894	350	232	170.000	152.494	90 0/0	70	10 1/2	15 0/0	18 0/0	14 1/2
France (5) (à la fin de 1907).	1906	2.166	532	650.000	280.000	43 0/0	200	10 (6)	5 0/0	6 0/0	10
Belgique . . .	1901	250(?)	101	200.000(?)	120.000	60 0/0	55 (?)	3	5 0/0	6 0/0	—
Allemagne . .	1894	2.070	448	1.200.000	695.647	58 0/0	360	57 1/2	15,5 0/0	18,5 0/0	74 1/2
Danemark . .	1896	1.200	1.120	180.000	155.680	86 0/0	60	41	71 0/0	85 0/0	50
Hongrie . . .	1898	750	676	150.000(?)	110.000	73 0/0	30 (?)	10	33 0/0	40 0/0	12 1/2
Autriche. . .	1905		187	—	—			8 1/2			
Hollande. . .	1907			—	42.000		10	3 1/2			

(1) Les chiffres de ce tableau comparatif sont tirés des différentes statistiques publiées au cours de cette étude : nous n'avons pas d'autres sources à indiquer que celles qui servent de références à chacune de ces statistiques particulières.

(2) Pourcentage des sociétaires des coopératives affiliées et des sociétaires de toutes les coopératives existantes.

(3) Proportion entre le chiffre des ventes de la Fédération et le chiffre des ventes de toutes les coopératives existantes. Les chiffres de la 2e colonne expriment cette même proportion, si l'on tient compte de la majoration probable de 20 0/0, que subissent les marchandises fournies par la Fédération, quand elles sont vendues par les coopératives, à leurs membres.

(4) Chiffres fournis par le n° 15 du « Schweizer. Konsumverein » de 1908, 11 avril 1898, p. 126.

(5) Nous avons fait bloc des résultats fournis par les deux Fédérations coopératives françaises à la fin de 1907.

(6) Les ventes des Fédérations régionales d'achat ont été jointes aux ventes des deux Fédérations nationales d'achat.

Tableau comparatif de toutes les Fédérations d'achat et de production en 1906 (*suite*).

	Montant de la souscription minimum (1)	Fonds de la Fédération qui sont grevés d'intérêts			Nombre de fois (2)	Fonds de réserve et fonds d'assurance libre de toute charge d'intérêt	Bénéfices nets (3)	La production coopérative			
		Capital social effectivement versé	Emprunts et dépôts	Total				Production de la Fédération	Production des coopératives incorporées	Production des coopératives distributives	Total
	francs.	francs.	francs.	francs.			francs.	millions	millions	millions	millions
Angleterre . .	2.522	34.708.450	64.528.000	99.236.450	5,6	24.662.000	10.267.000	113	34	155	302
Ecosse. . . .	2.522	9.379.950	53.294.850	64.674.800	2,8	11.117.550	7.010.850	49	15	30	94
Royaume-Uni.	—	44.088.400	117.822.850	161.911.250	4,5	35.779.550	17.277.850	162	49	185	396
Suisse	De 1 à 4 actions de 200 fr. (4)	53.000	851.000	904.000	11	180.000	137.353	Néant	—	Inconnu	Inconnu
France (5) . .	25	51.100	—	51.100	75 (6)	20.000	56.834	1 (7)	1/2	70	71 1/2
Belgique . . .	100 (théoriquement).	64.000	33.873	97.873	14 (8)	42.855	26.930	Néant	2	25	27
Allemagne. .	123	975.000	2.741.000	3.716.000	14	477.500	351.000	Néant	5	37	42
Danemark . .	695	708.833	2.438.583	3.147.416	8	1.958.743(9)	1.966.8[illegible]3	1	—	Inconnu	1
Hongrie . . .	Arbitraire	955.500	525.000	1.480.000	6	197.400	78.382	Néant	—	Inconnu	Inconnu

(1) Montant de la souscription minimum d'obligations de la Fédération, imposée aux coopératives affiliées, à raison de 100 sociétaires.

(2) Nombre de fois où l'ensemble des capitaux rapportant intérêt a été investi dans l'année, dans les opérations de la Fédération.

(3) L'intérêt du capital social de la Fédération est compris dans les bénéfices nets.

(4) Les distributives suisses, quel que soit le nombre de leurs membres, ne sont obligées de souscrire que 1 à 4 actions de 200 fr.

(5) Les chiffres qui suivent, sont relatifs seulement à l'une des 2 Fédérations coopératives françaises au Magasin de gros des coopératives de France : ils se réfèrent aux 14 premiers mois de sa gestion (1er oct. 1906-30 nov. 1907).

(6) Le chiffre d'affaires du magasin de gros des coopératives de France dans ses 14 premiers mois de gestion a atteint 3.874.233 fr.

(7) Ce chiffre concerne uniquement la minoterie de Lorient, qui est la propriété de la Fédération régionale d'achat de Bretagne.

(8) Les ventes directes de la Fédération des Sociétés coopératives belges ont atteint seulement 1.287.349 fr. en 1906.

(9) Une très faible partie seulement de cette somme est libre de toute charge d'intérêt.

Statistique générale, n° 3.

Coopératisation et Fédéralisation des différents pays coopératifs (1).

	Consommation annuelle coopérative		Fraction de la population générale intéressée à la coopération	Nombre moyen de membres par coopérative existante	Débit moyen annuel des coopératives existantes	Achat moyen annuel que font les coopératives clientes à la Fédération	Pourcentage (2)
	par habitant au pays	par coopérateur inscrit à une société					
	francs.	francs.		francs.	francs.	francs.	
Angleterre	36	729	25 0/0	1.604	1.081.010	496.905	55 0/0
Ecosse	77	930	33 0/0	1.313	1.257.045	637.500	61 0/0
Royaume-Uni	42	740	26 0/0	1.549	1.108.800	532.420	56 0/0
Suisse	20	411	20 0/0	566	233.333	44.928	18 0/0
France	5	307	6.5 0/0	300	92.336	—	6 0/0
Belgique	8	300 (3)	11 0/0	745 (3)	218.750 (3)	16.800 (3)	6 0/0
Allemagne	6	308	8 0/0	600	178.744	41.100	18,5 0/0
Danemark	25	333	27 0/0	150	50.000	38.130	85 0/0
Hongrie	1,25	207	2,4 0/0	162	33.768	14.920	40 0/0

(1) La plupart de ces chiffres ont été déduits par nous des chiffres que nous avons relevés sur les statistiques et rapportés dans la Statistique générale n° 2. Nous n'avons pas de références directes à donner.
(2) Pourcentage entre le chiffre des ventes de la Fédération et le chiffre des ventes de toutes les coopératives existantes.
(3) Tous ces chiffres se réfèrent aux seules sociétés distributives socialistes, que renferme la Belgique.

§ II. — *Suisse*

Bibliographie

Statuts de l'Union suisse des sociétés de consommation. Berne, Imprimerie coopérative, 1904.

Hans Müller. — « *Die schweizerischen Konsumgenossenchaften* ». Bâle, 1896 (450 *pages*) : l'histoire devenue classique de la coopération suisse.

Du même auteur : *Der Verband schweizerischer.Konsumvereine*, Bâle, 1906.

Publications de la Fédération.

Jahrbuch des Verbands schweizer. Konsumvereine für 1905-1906, publié par le Secrétariat de la Fédération.

Collection du *Schweizer-Konsumverein*. Organe officiel de la Fédération, de 1897 à nos jours.

Rapports annuels et comptes-rendus financiers de l'Union Suisse des Sociétés de consommation, pour 1904, 1905, 1906.

Données statistiques sur l'Etat des Sociétés adhérentes au 1er janvier 1907.

Démieville. — Les associations de consommation et le mouvement coopératif de consommation en Suisse, Lausanne, 1906 (101 pages).

La littérature coopérative suisse est, peut-on dire, tout entière l'œuvre du docteur Hans Müller, — jusqu'à ces tout derniers temps le Secrétaire général de l'Union Suisse ; — c'est à ses ouvrages que nous sommes redevables de la majeure partie de notre étude sur la coopération suisse. Ajoutons qu'à un second titre M. Hans Müller a également droit à notre reconnaissance ; nous nous faisons un véritable plaisir de lui exprimer nos remerciements pour l'extrême obligeance qu'il a mise à nous renseigner personnellement, et à faciliter notre étude de la coopération suisse.

Suisse. *Statistique Suisse, n° 1.*

LA FÉDÉRATION SUISSE (1892-1907) (1).

	Nombre de sociétés adhé-rentes	Ventes	Nombre des obli-gations de 200 fr. souscrites	Capital obligations versé	Capital de garantie	Fonds de réserve	Valeur des immeubles	Bénéfices nets	
								montant	en 0/0 des ventes
		francs.		francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	
1892	52	42.614							
1893	38	386.524	74	3.700				888	0,20
1894	45	572.068	82	4.100		400		563	0,09
1895	55	1.134.954	102	16.250		3.600		8.467	0,74
1896	65	1.785.675	114	18.700	174.000	6.600		6.460	0,36
1897	71	2.276.647	120	19.550	176.000	11.125		11.234	0,49
1898	89	2.617.864	140	20.800	»	23.226		23.362	0,89
1899	105	3.306.295	174	27.350	185.000	41.010	51.222	38.265	1,16
1900	116	3.657.366	182	31.050	180.000	44.630	132.820	21.572	0,59
1901	125	4.175.893	198	33.550	»	»	160.120	14.085	0,34
1902	133	5.003.682	205	38.000	»	60.000	160.084	45.433	0,90
1903	142	6.179.839	220	41.000	»	100.000	283.000	83.724	1,35
1904	175	7.673.238	252	46.650	176.000	150.000	354.000	93.650	1,22
1905	204	9.143.129	285	50.550	»	180.000	382.000	110.039	1,20
1906 (2)	232	10.648.461	310	53.000	»	»	700.000	137.353	1,29
1907		14.354.809							

(1) Müller, Verband schweizerischer Konsumvereine, 1906, p. 46-47. — Congrès de Crémone, 1907, p. 115. — N° 4 du Schweizer Konsumverein de 1908, p. 30.

(Caisse des dépôts de la Fédération avait reçu 225.000 francs de dépôts au 31 décembre 1905.

La Fédération avait émis à la date du 1er janvier 1907, 450.000 francs d'obligations à 4 0/0 ou 4,25 0/0.

Suisse. *Statistique Suisse, n° 2.*

LES COOPÉRATIVES DISTRIBUTIVES ADHÉRENTES A LA FÉDÉRATION (1897-1906) (1).

	Nombre de sociétés adhérentes	Nombre de leurs membres	Leur chiffre d'affaires global	Capital social souscrit	Fonds de réserve et fonds divers	Montant des ristournes attribuées aux sociétaires	Nombre des employés occupés par ces sociétés
			francs.	francs.	francs.	francs.	
1897	71	53.365	21.798.455	1.078.877	1.317.711	1.696.049	848
1898	89	64.192	25.876.328	1.113.469	1.541.134	2.050.635	1.030
1899	105	76.288	30.892.090	1.172.281	1.743.765	2.237.667	1.069
1900	116	83.549	32.725.427	1.217.682	1.916.284	2.391.991	1.103
1901	125	96.482	35.691.681	—	2.299.977	2.407.459	1.199
1902	133	102.869	38.665.000	1.793.543	2.674.000	2.871.193	—
1903	142	111.698	43.235.016	1.954.220	3.013.299	3.122.848	1.605
1904	175	126.698	48.513.942	2.154.398	3.637.595	3.214.945	1.841
1905	204	140.768	54.109.814	2.421.486	4.100.429	4.036.957	2.199
1906 (2)	232	152.494	61.692 631	2.714.763	4.722.601	4.504.722	2.444

(1) Müller, Der Verband schweizerischer Konsumvereine, Bâle 1906, p. 45. — Données statistiques sur l'état des sociétés adhérentes au 1er janvier 1907, p 46.

(2) En 1906, 133 coopératives possédaient 295 immeubles, couvrant 385.453 mq. valant 15.826.894 francs (valeur d'inventaire) et assurés pour 13.477.441 francs (Données statistiques, p. 47).

CHAPITRE VIII

SUISSE.

Trois nations seulement dans l'Europe continentale, la Suisse, la France et la Belgique, ont réalisé de bonne heure, une économie industrielle. Les pays du continent ont été, en effet, plus lents que l'Angleterre à passer de l'économie agricole et du régime de la petite production, à l'économie industrielle, caractérisée par l'avènemement de la grande production et l'extension des relations commerciales et industrielles.

L'orientation nettement coopérative de la Suisse. — Les pays qui possèdent de longue date une économie industrielle sont tout naturellement prédestinées à un grand développement coopératif. Les trois nations précitées forment dans l'Europe continentale, un bloc cohérent de pays qui tous ont marqué une industrialisation précoce, les uns et les autres auraient dû réaliser les mêmes performances coopératives : Il n'en est rien : une distinction essentielle doit être établie entre la Suisse d'un côté, la France et la Belgique de l'autre. Les classes ouvrières françaises et belges ont d'emblée égaré leurs efforts dans la voie stérile du principe corporatif, les associations ouvrières de production ont absorbé tout leur zèle et leur activité, pendant un demi-siècle, le mouvement coopératif a été complètement délaissé et n'a pris aucune envergure.

Il en fut autrement en territoire suisse, aussi la Suisse est-elle le seul pays du continent qui mérite d'être assimilé à

l'Angleterre.Le mouvement associationniste,dès ses origines, y a revêtu un caractère nettement coopératif.

Pourquoi la Suisse englobée au milieu de pays dont les tendances associationnistes étaient toutes si opposées, s'est-elle spontanément ralliée dès les origines du mouvement à la conception anglaise, au principe nettement coopératif ? Pourquoi n'a-t-elle pas pris modèle sur le mouvement corporatif français, ou bien plutôt sur le mouvement syndicaliate allemand ?

L'influence que l'Allemagne a toujours exercée sur la Suisse n'est-elle pas en effet considérable et hors de comparaison avec l'influence anglaise ? le principe syndicaliste n'aurait-il pas dû logiquement déborder d'Allemagne en Suisse ?

Il est inutile de se perdre en d'infinies conjectures à ce sujet. L'orientation si féconde et si intelligente que le mouvement associationniste a tout de suite prise en Suisse tient vraisemblablement au caractère éminemment pratique de ce petit peuple. Le peuple suisse semble plus propre à résoudre les difficultés pratiques de la vie courante qu'à solutionner les hauts problèmes de théorie et de doctrine pure, il compte peu de grands savants ou d'hommes de génie, en revanche il a fourni de tous temps d'excellents ingénieurs et de très habiles commerçants.

La Suisse n'a pas ressenti l'influence du mouvement corporatif français, ni du mouvement syndicaliste allemand. — Le mouvement corporatif français assez intimement associé surtout à ses débuts, aux doctrines des socialistes français de la deuxième république, a toujours paru chimérique et vain à la race suisse. Le principe syndicaliste allemand, aurait dû les intéresser davantage : le fait est que les Suisses n'y ont pas pris garde. Le mouvement syndicaliste est aussi récent chez eux que chez nous.

Vraisemblablement, la principale cause de la tiédeur du peuple suisse, vis-à-vis du principe syndicaliste, vient de la p écocité même de son évolution industrielle.

L'industrialisation précoce de la Suisse. — La Suisse, dès 1830-1840, acquérait une économie nettement industrielle. Le fait paraît incontestable, bien que nous ne possédions point de statistique professionnelle indiquant la répartition de la population active de la Suisse vers 1850 : la première statistique professionnelle remonte à 1880. Si l'on compare la population commerciale et industrielle de la Suisse à sa population agricole, on constate que la première équivalait en 1880 à 115 0/0 de la population agricole (1).

En 1900, cette proportion s'est élevée à 187 0/0. Dans les deux autres pays du continent qui ont eu une évolution industrielle précoce, la France et la Belgique, semblable proportion s'élevait en 1900 à 112 0/0 et à 290 0/0 (2).

Tout à l'inverse les pays à industrialisation tardive ou encore à venir, l'Allemagne, le Danemark, la Hongrie, l'Autriche, fournissent les pourcentages suivants : 129 0/0, 76 0/0, 30 0/0, 50 0/0. C'est assez dire que l'industrialisation précoce de la Suisse, dont le pourcentage atteint aujourd'hui 187 0/0, demeure un fait incontesté.

La Suisse est moins avancée que l'Angleterre dans la voie coopérative.— L'extension reçue par le principe coopératif en Suisse s'explique assez aisément ; ce petit pays, de par l'industrialisation précoce qu'il a su réaliser et de par son assiduité à s'en tenir à la pratique du seul principe coopératif, mérite d'être rapproché de l'Angleterre. Toutefois il importe d'observer les distances. La coopération suisse n'est pas plus équivalente à la coopération anglaise, que l'industrie suisse n'est équivalente à l'industrie anglaise. Les circonstances économiques étaient bien moins favorables en Suisse qu'en Angleterre au développement du principe coopératif. La population commerciale et industrielle du Royaume-Uni, équi-

(1) 1er Annuaire statistique de la Suisse, 1891, p. 16.
(2) Se reporter à la statistique générale, n° 1, p. 70.

vaut à 549 0/0 de sa population agricole ; le pourcentage suisse est presque trois fois inférieur. Relativement à la population générale de l'un et l'autre pays, la classe ouvrière est moins nombreuse et moins compacte en Suisse qu'en Angleterre. Peut-on d'ailleurs s'étonner que le mouvement industriel n'ait pas revêtu de part et d'autre la même importance? Qu'on réfléchisse que la Suisse, privée complètement de houille, réduite à emprunter toute son énergie mécanique à la force motrice de ses torrents et glaciers — en dehors de la houille importée — ne possède de grandes manufactures, d'usines constitutives de la grande industrie moderne, que dans des localités, sur des territoires extrêmement limités, principalement les régions de Zurich et de Bâle.

Qu'on considère enfin que la Suisse n'est arrivée que très tard à l'unité nationale, qu'elle a été retardée dans toutes les branches de son activité économique par les longs efforts qu'elle a dû faire pour arriver à ce premier et souverain bien, condition de toute prospérité économique, et l'on comprendra que la Suisse ne pouvait marcher de pair avec l'Angleterre, ni dans son développement industriel, ni dans son développement coopératif. On s'étonnera seulement que toute proportion gardée, elle n'ait pas été davantage distancée.

Division du sujet. — Une double tâche se présente à nous : d'une part exposer pour quelles raisons on est amené à rapprocher étroitement du point de vue coopératif la Suisse de l'Angleterre, d'autre part, décrire quelles difficultés ont retardé jusqu'en 1892, la constitution d'une fédération d'achat en Suisse. La Wholesale anglaise remonte à 1864 ; la Suisse a 28 ans de retard sur l'Angleterre au point de vue fédératif, au lieu qu'il y a presque eu simultanéité dans la constitution des premières distributives anglaises et suisses.

L'étude rapide des origines et des débuts de la coopération suisse fera la preuve de cette double particularité ; la Suisse a inventé au plus tard en 1847, le mécanisme de la réparti-

tion coopérative des bénéfices ; elle a pratiqué dès cette date, la coopération distributive, sans jamais s'intéresser au mouvement corporatif ou syndicaliste.

SECTION I. — **Phase préparatoire.**

§ 1. — Pourquoi le développement coopératif de la Suisse est comparable à celui de l'Angleterre.

Le principe coopératif a été inventé en Suisse dès 1847. — Il est à peu près certain qu'en Suisse a été imaginé le principe de la répartition au prorata des achats, presque à la même époque qu'en Angleterre. Dès 1847, une coopérative distributive a été instituée à Bâle ; or, il semble établi qu'à cette époque l'expérience tentée par les Pionniers de Rochdale, était totalement ignorée en pays suisse. Le phénomène inverse ne laisserait pas que d'être fort surprenant, les relations postales étaient si mal assurées, les journaux susceptibles de remarquer l'expérience des Pionniers et de la faire connaître, si rares, qu'il semble impossible de supposer une relation entre l'institution de la coopérative de Rochdale et celle de la coopérative de Bâle (1).

Il y a plus à dire : la seule influence étrangère, que la coopération suisse ait ressentie avant 1860 est celle de l'école fouriériste. C'est à son inspiration qu'est due la coopérative de Zurich de 1851. L'influence exercée par la coopération anglaise remonte seulement à 1860.

Il n'est pas possible d'affirmer que le principe coopératif n'a pas été imaginé en Suisse par quelque esprit ingénieux avant 1847, du moins sait-on exactement à quelle époque il a reçu sa première application sur le territoire helvétique. La coopérative de Bâle est la première qui ait été créée en Suisse,

(1) Müller : Die schweizerischen Konsumgenossenchaften (Bâle), 1896, p. 26.

elle est dérivée tout naturellement d'une *Union de Consommateurs* qu'avait provoquée la cherté anormale des denrées alimentaires.

Les Fruchtvereine de 1846. — Les années 1846 à 1848 furent des années de crise alimentaire, de récolte déficitaire. Des esprits inventifs pensèrent qu'il existait un moyen facile de rabaisser le prix des denrées,en les achetant par grandes masses durant la bonne saison, l'été, et en les revendant exactement au prix de revient, l'hiver (1).

L'entreprise devait donc avoir chaque année une activité toute temporaire, et ne réaliser aucun bénéfice, elle était constituée en faveur des ouvriers, par des philanthropes appartenant aux classes sociales les plus cultivées. Deux ou trois sociétés seulement se formèrent à cette époque. Ces Unions de Consommateurs — ces Unions de blé et de denrées alimentaires, « Fruchtvereine » — sont l'origine de la coopération suisse. Le processus de cette transformation est extrêmement facile à saisir dans les faits. Les Fruchtvereine n'eurent pas pour résultat de satisfaire complètement ceux auxquels ils étaient destinés. Les ouvriers bénéficiaires de l'institution auraient désiré que l'entreprise leur appartienne en propre, ils voulaient en être directeurs en même temps que bénéficiaires ; il leur était désagréable d'avoir recours à la philanthropie des classes possédantes ; ils songèrent à se grouper, afin d'acheter en gros ce dont ils avaient chacun besoin en détail. On admit la possibilité de réaliser des bénéfices, on pensa qu'on serait entraîné par la force à ne pas vendre au prix de revient, et l'on eut idée d'adopter la règle de la répartition des bénéfices à proportion des achats.

Le mouvement coopératif de 1847-1853. — *La coopérative*

(1) Müller, p. 24 à 27.

distributive de Bale, 1847. — La première coopérative distributive de la Suisse était née, elle se nommait l' « Allgemeine Arbeitergesellschaft », l'Union ouvrière générale. Elle fut constituée à Bâle dans l'hiver 1847-1848. La crise alimentaire de 1851 qui suivit de très près la première, imprima une impulsion assez vive à la coopérative,la cherté du pain mit en plein en relief l'avantage que présentait la société. Les crises alimentaires ont eu, semble-t-il, toujours pour effet d'augmenter l'activité des coopératives, c'est la marque évidente que ces institutions ont une utilité et une vitalité certaines.L'heureuse influence des crises sur le développement des coopératives se fait d'ailleurs d'autant plus sentir que la clientèle de cette société est plus flottante, que l'éducation coopérative est plus imparfaite ; les premières années d'activité coopératives présentent naturellement un semblable défaut d'éducation coopérative ; les membres ne songent qu'au bon marché, qu'au profit immédiat.

Remarquons en passant que ce profit immédiat apparaissait d'autant mieux que les coopératives suisses avaient le très grave tort durant toute cette époque de vendre au prix de revient, elles s'interdisaient la faculté d'amasser le moindre fonds de réserve, du moins les consommateurs avides de réaliser des économies étaient-ils satisfaits (1).

La crise alimentaire de 1851 eut pour effet de porter le chiffre d'affaires de la coopérative à 100.000 francs environ. La même année, 1853, la coopérative était arrivée à compter 400 membres. L'Allegemeine Arbeitergesellschaft suspendit ses opérations en 1859. Cependant Bâle qui avait été le berceau de la coopération suisse, devait en rester la capitale. La forte population ouvrière qui s'y rencontre, est sans doute la cause de cette primauté de la ville au point de vue coopératif. Dès 1865, 6 ans après la disparition de cette société, une seconde coopérative prenait naissance sur les ruines de la

(1) Müller, p. 75.

première, l'Allegemeine Konsumverein de Bâle, l'Union Coopérative Générale, elle n'a pas cessé de se développer depuis, elle est aujourd'hui de beaucoup la plus forte coopérative de la Suisse. Ainsi, depuis plus de 60 ans, l'activité coopérative à Bâle, n'a pour ainsi dire pas été interrompue (1).

En Suisse comme en Angleterre, la coopération distributive, est tout entière due à l'initiative de la classe ouvrière directement intéressée, le nom « Arbeitergesellschaft » suffirait à le prouver.

La poussée coopérative de 1851. — A l'inverse de la coopération anglaise, le mouvement coopératif en Suisse n'a pris conscience de lui-même qu'en 1860-1864. La poussée coopérative de 1851 n'a pas eu de profondeur. On peut cependant signaler à cette époque, la création d'une petite société à Niedertöss (2), dans le canton de Zurich et d'une coopérative importante à Zürich.

La coopérative de Zurich (1851).— La coopérative de Zurich en 1851 était appelée à un développement aussi brillant qu'éphémère ; cette société, fondée par des disciples enthousiastes de Fourier, a eu les plus beaux états de service. Dès l'année 1854, son développement était énorme, elle embrassait le quart de la population de la ville. Rien ne pouvait faire présager la déchéance brusque de la société.

En 1855,le caractère de la société se modifia, elle se rallia délibérément au principe capitaliste de répartition des bénéfices : la société était morte à la coopération. Depuis lors,elle a progressivement perdu toute importance, sa liquidation définitive est une simple question de temps. Cette société qui a lamentablement échoué pour n'être pas restée fidèle aux prin-

(1) Müller, p. 157.
(2) Müller, p. 34, 37.

cipes coopératifs, n'en a pas moins été la première à appeler en Suisse l'attention publique sur la coopération.

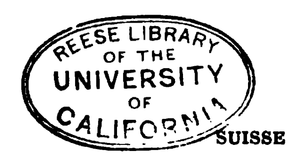
Première tentative fédérative (1852). — La coopérative de Zurich n'est d'ailleurs pas la seule qui se soit formée à cette époque. Vers 1851 s'est constituée dans le canton de Zurich, toute une pléiade de petites coopératives rurales au nombre d'une dizaine environ (1). Ces sociétés eurent la prétention de constituer en 1852, une agence centrale d'achat. Leur incapacité commerciale, la difficulté pour chacune d'elles de se renseigner, l'impossibilité pour elles d'effectuer des achats en gros leur auraient rendu cette entreprise très profitable, malheureusement le projet ne put jamais être mis à exécution, du moins l'idée fédérative fut-elle très nettement formulée dès 1852.

Ainsi tant sous le rapport de l'idée fédérative, que sous celui de l'idée coopérative, la Suisse doit être comparée nécessairement à l'Angleterre. Le rapprochement établi au début de cette étude entre la coopération suisse et la coopération anglaise paraît suffisamment établi. Il ne reste plus qu'à expliquer pourquoi la réalisation de l'idée fédérative a été plus longue à atteindre en territoire suisse qu'en pays anglais.

§ 2. — Pourquoi la Fédération suisse est bien postérieure à la Fédération anglaise.

Deuxième tentative fédérative(1853).—En 1853,le mouvement de création de petites coopératives rurales se continue ; une quarantaine de coopératives semblables se constituent, la plupart dans le canton de Zurich ; cette poussée coopérative aboutit à un deuxième projet de création d'une fédération d'achat (2). Une conférence fut convoquée, qui se réunit à

(1) Müller, p. 57.
(2) Müller, p. 70-76.



Zurich le 4 décembre 1853, 34 coopératives s'étaient fait représenter par une centaine de délégués, 26 de ces sociétés appartenaient au canton de Zurich, à cette époque le foyer coopératif de la Suisse. La conférence nomma une commission pour s'occuper du projet de fédération ; là se borna son activité, cette initiative était encore prématurée. Les éléments-bases d'une fédération n'existaient pas encore en nombre suffisant ; 29 coopératives sur les 34 représentées comprenaient en 1853 seulement 6.301 membres, c'était cependant trop peu, cette conférence n'aboutit pas. Bien plus, dès l'année 1854, la crise alimentaire ayant fléchi, le mouvement coopératif diminua bientôt d'intensité ; il ne devait reprendre que 8 à 10 ans plus tard.

En Suisse, comme en tout autre pays du continent, le mouvement coopératif antérieur à 1860, n'a eu aucune consistance, ce qui explique qu'une Fédération d'achat ait été matériellement impossible jusqu'en 1860.

Second mouvement coopératif (1862-1865).— Les premières années de la décade 1860-1870 marquent le réveil du mouvement coopératif suisse. C'est tout d'abord la coopérative d'Olten qui se constitue sur l'initiative de l'ouvrier Henri Bosshard (1).

En 1863, une coopérative à Schwanden, canton de Glarus prend naissance au sein d'une union ouvrière : ici encore, l'origine prolétarienne de la coopérative est indiscutable, seuls les membres de l'union ouvrière étaient autorisés à prendre une part sociale à la coopérative. Celle-ci n'était à vrai dire qu'un Warengeschaft, ou comptoir de marchandises constitué par l'union. Cette petite société a eu un rôle important, c'est à son exemple que l'on doit la propagation en Suisse des différentes règles dites de Rochdale ; vente au comptant, vente au prix du commerce, vente au public. Quel-

(1) Müller, p. 100.

ques coopératives se constituèrent à cette époque dans le canton de Glarus (1).

3e *Tentative fédérative* (1865). — L'idée reparut aussitôt de créer une fédération coopérative ouvrière. Une conférence composée de délégués de ces jeunes coopératives se réunit à Zurich le 25 juin 1865, sans aucun résultat ; le mouvement était encore dans son enfance (2).

Le véritable réveil coopératif fut marqué par la constitution en 1865, de la coopérative actuelle de Bâle, l'Allgemeine Konsumverein, l'Union Coopérative Générale. Son essor fut des plus remarquables : au 1er janvier 1907, elle comptait 28.538 sociétaires et avait réalisé en 1906, 16 millions et demi de francs de vente.

A la même époque, se constituent des coopératives à Chür, Hérissau, Berne, Bienne (3). Aux environs de 1865, se répandent en Suisse, les écrits de l'Allemand Victor Aimé Hubert, protagoniste convaincu des associations ouvrières de production du type français et ceux de Schulze-Delitzsch, le partisan des sociétés syndicales de crédit et de vente. Heureusement, la Suisse ne s'est pas laissée entraîner du côté de ces deux mouvements différents, elle est restée attachée à l'idéal coopératif.

Influence exercée par l'Internationale ouvrière (1864-1869). — L'Internationale ouvrière qui se constitua vers 1864 exerça sur le mouvement d'associations en Suisse une influence appréciable. Elle sollicita également les coopératives suisses dans le sens du mouvement corporatif, elle donna nettement sa préférence aux associations ouvrières de production ; les congrès de l'Internationale estimaient que les coopératives n'atteignent que la surface de l'état économique actuel, alors

(1) Müller, p. 148.
(2) Müller, p. 153-156.
(3) Müller, p. 186.

que les associations ouvrières de production le pénètrent et le modifient jusque dans sa constitution même (1).

Pourtant l'Internationale vint à résipiscence, elle s'aperçut que la tâche la plus difficile pour une association ouvrière était non de fabriquer, mais de s'assurer le débit des marchandises produites ; les associations ouvrières de production fondées échouèrent toutes. L'Internationale songea alors aux coopératives distributives et se convertit à l'idéal coopératif.

L'Internationale, si elle détourna quelque temps, l'attention publique des coopératives,eut du moins l'avantage de mettre en relief la portée sociale, la vertu réformatrice de la coopération. Non seulement elle stimula et convertit à un idéal social élevé, les sociétés qui fonctionnaient déjà, mais elle provoqua tout un mouvement coopératif.

A partir de 1866, quelques syndicats ouvriers du canton de Zurich songèrent à constituer dans leur sein des coopératives. L'exemple du syndicat de Töss fut suivi par une dizaine de syndicats semblables ; Genève fit l'acquisition en 1867-1868 de deux coopératives distributives (2). De 1868 à 1873, le nombre des coopératives créées fut très considérable, nous assistons à un véritable élan coopératif. Il serait fastidieux et sans intérêt d'énumérer toutes les sociétés qui se créent à cette époque. La conséquence immédiate de ce mouvement fut la conférence d'Olten.

4e *Tentative fédérative* (1869). — Le 9 août 1869, sur l'initiative de la société de Berne se réunissait une conférence à Olten, cette nouvelle tentative fédérative, la quatrième en date, n'était pas destinée à réussir, du moins a-t-elle présenté beaucoup plus de chances de succès que les tentatives précédentes.

Il est extrêmement intéresssant de constater que si ces ten-

(1) Müller, p. 194-197.
(2) Müller, p. 224.

tatives ont abouti tardivement en Suisse, en 1892, seulement du moins l'idée fédérative y a toujours été présente, et se faisait jour nettement à chaque poussée coopérative. Les sociétés de Zurich, Bâle, Berne, Grenchen, Bienne et Olten étaient représentées à la conférence d'Olten (1). La Fédération devait servir de lien et d'organe régulateur entre toutes les coopératives, elle devait entreprendre dans un avenir plus lointain l'achat en gros. Provisoirement elle renonçait à fournir des marchandises aux sociétés ouvrières ; ainsi la société projetée constituait-elle une simple Union coopérative plutôt qu'une Fédération d'achat. Un projet de statuts fut élaboré. Cinq des coopérateurs les plus renommés à cette époque, furent élus et constituèrent le conseil de direction de l'Union en formation. La coopérative d'Olten envoya les statuts de l'Union à toutes les sociétés connues ; à la fin de 1869, les sociétés de Berne, Bâle, Zurich, Olten, Bienne et Binningen avaient seules donné leur adhésion, celles de Chür, Lausanne Hérissau, Genève et Munster avaient refusé leur assentiment.

Le troisième mouvement coopératif de 1880 *à* 1890. — L'année 1870, influencée par la guerre Franco-Allemande, fut désastreuse pour la nouvelle Union ; celle-ci ne réussit point à se constituer ; l'essai de 1869 n'était donc pas plus couronné de succès que celui de 1853. Peu de nouvelles coopératives se fondèrent pendant les années qui suivirent jusqu'en 1890, le mouvement sans être en recul ne prend pas grande extension, la période de 1880 à 1890 marque le développement, le raffermissement des sociétés déjà existantes, mais non la création de beaucoup de sociétés nouvelles.

En 1889, le chiffre total des coopératives était environ de 140, elles comprenaient 35.000 membres, avaient un chiffre d'affaires global de 18 à 20.000.000 de francs et possédaient un capital social de 3 millions de francs environ. Ces simples

(1) Müller, p. 201.

chiffres suffisent à montrer que la constitution d'une Fédération coopérative était possible à cette époque, elle devait se produire incessamment. L'année 1890, vit la formation d'une Union coopérative qui se transforma en 1892 en une Fédération d'achat.

Il est grand temps de résumer les renseignements que nous a fournis ce rapide historique du mouvement coopératif en Suisse. *Le principe coopératif a été inventé en Suisse presque en même temps qu'en Angleterre*, mais la coopération s'y est développée avec une plus grande lenteur. *Cependant les idées corporatives et syndicalistes ne se sont jamais propagées avec succès en Suisse.* Des tentatives fédératives ont été souvent tentées; chaque poussée coopérative amenait avec elle la proposition de constituer une Fédération : aucun essai en ce sens ne devait aboutir avant 1890-1892. Cet historique nous apprend en outre, qu'en Suisse comme partout ailleurs, *la coopération est l'œuvre presque exclusive de la classe ouvrière.*

SECTION II. — **Phase fédérative.**

Phase fédérative. — L'année 1890 marqua la création de l' « Union Suisse des Sociétés de Consommation »; à cette époque, la Suisse possédait tous les éléments-bases nécessaires à la constitution d'une Fédération coopérative : environ 150 sociétés, 35.000 coopérateurs, 18 à 20 millions d'affaires par an (1). La période fédérative dans laquelle nous entrons en 1890 est la période triomphale de la coopération suisse. C'est à la formation de l'Union coopérative que la Suisse est redevable de sa prospérité coopérative. Il semble que l'année 1890 a marqué sur tout le continent le véritable essor de la coopération, la Suisse suivant l'exemple de l'Allemagne,

(1) Müller, p. 295.

du Danemark et de la Belgique n'a connu le succès véritable que dans la dernière décade du XIX[e] siècle.

Les trois phases de l'Union coopérative suisse.— L'histoire de l'Union suisse se décompose en trois phases qui s'enchaînent logiquement, mais sont nettement distinctes. Ces trois phases, correspondant à une extension économique de plus en plus grande de l'Union, sont toutes trois caractérisées par une organisation juridique différente.

§ 1. — Phase de la formation : 1890-1892.

La première phase qui s'étend de 1890 à 1892 est celle de la formation : l'organisation donnée à l'Union par ses fondateurs a été toute provisoire.

L'initiative de cette tentative fédérale, la première couronnée de succès appartient à Edmond Pictet, qui était en 1889 le président de la Coopérative Suisse de Consommation de Genève (1). Il proposa au conseil d'administration de l'Allgemeine Konsumverein de Bâle de convoquer une conférence en vue de constituer une Union ou une Fédération coopérative. La conférence se réunit le 12 janvier 1890 à Olten. 21 ans s'étaient écoulés depuis le congrès qui avait été tenu dans le même but également, le 8 août 1869. Vingt-sept coopératives étaient représentées à la conférence de 1890 par 42 délégués : ce petit parlement coopératif adopta les statuts préparés par la société de Bâle. Le but était de charger une coopérative centrale de faire les achats en gros pour le compte des sociétés ; mais il fallait opérer progressivement, on se contenta pour débuter de créer un simple organe de propagande.

La société centrale constituée en 1890 était une Union et

(1) La brochure *der Verband Schweizerischer Konsumvereine*, Bâle, 1906, p. 5 et suiv.

non une Fédération d'achat. Elle avait son siège social à Bâle. L'Union devait avoir pour organe un conseil directeur de 5 membres et une assemblée de délégués annuelle. L'assemblée annuelle indiquait quelle société devait charger son conseil d'administration, du soin de nommer le comité directeur de l'Union. En fait la coopérative de Bâle fut toujours chargée de ce soin. L'Union, organe d'information et de propagande ne constituait pas même un véritable secrétariat, elle était dépourvue de toute espèce de fonds, elle n'avait aucune personnalité juridique, elle était plutôt un simple titre sous lequel pouvait se ranger toutes les coopératives suisses, désireuses de fonder par la suite une Union véritable ou une Fédération d'achat.

§ 2. — L'Union se transforme en Fédération : 1892-1898.

Cette situation était tout à fait provisoire, une transformation radicale s'imposait : le comité directeur, nommé par le conseil d'administration de l'Allgemeine Konsumverein de Bâle, s'en rendit facilement compte et proposa de doter l'Union de la capacité juridique. Ces propositions furent favorablement accueillies. L'assemblée des délégués qui se tint à Berne le 18 juin 1892, décida la création d'un *Bureau central d'achat*— Zentralstelle— qui pourrait par ses propres capitaux acheter des marchandises et les revendre ensuite à ses risques et périls aux sociétés adhérentes. L'Union, au lieu d'être une simple expression, groupant les coopératives favorablement disposées, allait devenir une Fédération d'achat, possédant des fonds et faisant le commerce de gros. Cette transformation fut menée à bonne fin. On voulut aller de l'avant, la Fédération entreprit son rôle économique sans avoir pris la peine d'acquérir la personnalité juridique.

Le Bureau central d'achat (1891). – Le Bureau central se déclarait constitué dès le 10 septembre 1892, mais il n'eut

tout d'abord qu'une très faible activité. Il se contenta de faire pour le compte des coopératives des commandes avantageuses et de comparer les échantillons des divers fournisseurs, il ne jouait ainsi que le rôle de courtier, d'intermédiaire dévoué.

Cette étape était nécessaire, mais le Bureau sous peine de ne pas rendre tous les services qu'on attendait de lui, devait aborder l'achat à son propre compte pour revendre ensuite.

En 1892, 52 coopératives étaient adhérentes au Bureau central ; du 10 septembre 1892 au 1er janvier 1893, il servit d'intermédiaire dans des marchés s'élevant à la somme globale de 43.614 francs, ce n'était là assurément qu'un début.

Sa transformation en une véritable Fédération d'achat (1893). — Le résultat le plus clair de ces quelques mois de courtage fut de convaincre le Bureau central que le meilleur moyen pour lui d'acquérir des capitaux, était d'adopter la forme d'une société coopérative conformément au titre 27 du code suisse, des obligations. Il obtenait ainsi reconnaissance de sa personnalité juridique. Les sociétés affiliées seraient obligées de souscrire selon le nombre de leurs adhérents de 1 à 4 obligations de 200 francs chacune, elles resteraient libres de faire ces versements à raison de 50 francs par an (1).

Les obligations versées devaient rapporter 5 0/0 d'intérêt, le reste du bénéfice net devait être affecté par parts égales au fonds de réserve et aux coopératives adhérentes. Ainsi 50 0/0 seulement des bonis étaient rendus aux sociétés, au prorata de leurs achats ; le fonds de réserve devait s'accroître assez rapidement, grâce à 50 0/0 des bénéfices annuels.

Cette transformation si considérable fut réalisée en 1893, elle parut trop grave à certaines sociétés ; la souscription d'obligations rebuta plusieurs sociétés, aussi des 52 affiliées, 25 seulement restèrent adhérentes au Bureau transformé en

(1) La brochure « *Verband schweizer Konsumvereine* », Bâle, 1906, p. 7-8.

société coopérative. Heureusement le Bureau obtint-il quelques nouvelles recrues. La Fédération à la fin de 1893, comptait 38 membres, 45 un an après,65 à la fin de 1896. Les plus importantes des coopératives suisses étaient adhérentes,mais la Suisse ne possédait guère plus de 200 coopératives à cette époque.

De 1892 à 1898, le développement pris par la Fédération demeure peu important à la fin de 1898, il n'y avait que 20.800 francs de capital social versé. Jusqu'en juillet 1895,la Fédération n'avait à son service pas d'autre employé qu'un gérant.

L'extension prise par le chiffre d'affaires de la Fédération est également très faible. Ce chiffre d'affaires annuel atteignait 386.524 fr. en 1893, 1.134.954 fr. en 1895, 2.617.864 fr. en 1898. Ainsi plus de 7 ans après sa fondation, la Fédération ne faisait pas 3 millions d'affaires par an.

Cependant la Fédération songeait à étendre le plus possible son influence,elle participait à l'exposition de Genève en 1896.

Création d'un Secrétariat, en 1897. — L'assemblée annuelle des délégués réunie à Genève en 1896 résolut d'instituer un secrétariat chargé de centraliser les renseignements statistiques et de donner des consultations aux sociétés qui auraient besoin de ses conseils juridiques ou commerciaux. La direction de ce Secrétaiat fut confié au docteur Hans Muller. Ce choix était excellent,il s'imposait à tous égards. Le livre que le docteur Muller avait fait paraître : « Les coopératives distributives en Suisse : *Die schweizerischen Konsumgenossenchaften* » (Bâle, 1896) constitue l'histoire de beaucoup la plus importante et en quelque sorte, officielle de la coopération suisse ; nous y avons eu recours constamment. Le Secrétariat n'a pas cessé de fonctionner à la satisfaction générale des coopératives, depuis ses débuts.

Les organes de la Fédération suisse. — La Fédération suisse ne comprenait jusqu'à ces dernières années qu'un seul

organe, le Bureau central d'achat A partir de 1897, un secrétariat a été adjoint à la Fédération, mais la Fédération continue à tirer sa principale importance de son rôle économique et commercial.

La société centrale, dite l'Union Suisse des sociétés de Consommation, est donc une Fédération coopérative d'achat qui a constitué à côté d'elle, à titre d'appendice, un secrétariat de propagande. Le rôle que joue cette société centrale, véritable Fédération d'achat secondée d'une Union, est double.

§ 3. — La phase moderne de la Fédération coopérative suisse de 1898 à nos jours.

Peu à peu l'importance de la Fédération a augmenté, les coopératives adhérentes ont voulu exercer sur elle une influence plus grande que par le passé. Jusque-là, les cinq membres du comité directeur étaient nommés tous les ans par le conseil d'administration de la coopérative de Bâle.

Bâle était donc seul à diriger tout le mouvement fédératif. La société de Lucerne au congrès de Solothurn en 1897, se fit l'interprète du sentiment général, en demandant l'élargissement du mode de nomination du comité central.

Nouveaux statuts (1898). — L'assemblée annuelle qui se tint à Chür les 16 et 17 juillet 1898 adopta les nouveaux statuts que le comité directeur avait été chargé de préparer par l'assemblée précédente. Ces statuts de 1898 sont précisément les statuts actuels de la Fédération, ils en présentent le plein développement. Leur étude attentive s'impose à nous.

1° *Composition de la Fédération.*

La Fédération est une société coopérative constituée selon les termes du titre 27 du code des obligations ; comme antérieurement, elle est formée seulement de sociétés distributives inscrites aux registres du commerce, mais elle pose des conditions à l'admission des sociétés coopératives ; elle exclut

de son sein toutes les sociétés qui n'auraient pas véritablement le caractère coopératif, les associations ouvrières de production, les sociétés syndicales agricoles ou industrielles sont résolument écartées, la Fédération exige de la part des sociétés affiliées l'application de ces deux principes coopératifs : le nombre des membres de la société doit être illimité ; la répartition des bonis doit se faire au prorata des achats. Par cette sage réglementation, la Fédération a empêché la formation en Suisse de sociétés faussement coopératives.

Les statuts adoptés en 1898 ont eu pour but de resserrer le lien entre la Fédération et les sociétés, sans pourtant gêner les coopératives dans leur administration propre et leur libre développement.

Rapports établis entre la Fédération et les sociétés affiliées. — Cette question des rapports à établir entre la Fédération et les coopératives qui la composent est extrêmement délicate. Il a fallu trouver un juste milieu entre la centralisation despotique et l'autonomie absolue.

a) *Obligations des sociétés affiliées.* — Les coopératives restent indépendantes, en ce qui concerne leur administration propre, elles ne sont pas obligées d'acheter à la Fédération les marchandises dont elles ont besoin pour leur consommation, elles demeurent absolument libres dans la limite des obligations qui suivent :

1° Elles s'engagent à contribuer à la formation du capital social de la Fédération. Les sociétés doivent souscrire une, deux, trois ou quatre obligations de 200 francs chaque, selon que leur effectif est inférieur à 300, compris entre 300 et 1.000, entre 1.001 et 3.000, supérieur à 3.000. Le paiement des obligations souscrites peut être réparti entre les quatre années (1).

(1) Brochure : *Der Verband schweizer Konsumvereine*, 1906, p. 13.

2° Les sociétés affiliées s'engagent à respecter mutuellement leur champ d'activité commerciale. Deux sociétés voisines ne doivent pas se faire concurrence, étendre l'une et l'autre leur activité aux mêmes localités. Aucune coopérative qui demande son admission ne doit être située dans le même lieu qu'une société déjà adhérente.

3° Elles doivent envoyer à la Fédération les comptes rendus et bilans annuels de leurs opérations et répondre au questionnaire adressé par la Fédération. Le Magasin de gros de Bâle peut ainsi contrôler leur gestion et observer si les sociétés restent fidèles aux deux principes coopératifs fondamentaux : nombre toujours illimité des membres et répartition du prorata des achats.

4° Elles doivent admettre que la Fédération fasse examiner leur comptabilité et leur gestion, quand une irrégularité peut être présumée.

5° Elles doivent communiquer à la Fédération toute modification de leurs statuts. La Fédération veut prévenir par là toute dérivation de l'idée coopérative.

b) *Droits des sociétés affiliées.* — En retour de ces obligations,quels sont les droits dont jouissent les sociétés affiliées ? Elles prennent part aux discussions, aux élections et aux assemblées annuelles des délégués. Elles peuvent prier la Fédération de défendre leurs intérêts, elles peuvent utiliser les différents instituts du Magasin de gros ; le bureau central d'achat, le secrétariat. A leur demande, la Fédération leur fournira un réviseur qui mettra en ordre leur comptabilité et leur donnera tous les conseils dont ils auront besoin.

Cette réglementation des rapports de la Fédération et des coopératives a été couronnée de succès, l'expérience en a montré toute la sagesse : bien des sociétés affiliées n'ont pu se créer et vivre que grâce à l'appui que la Fédération leur a prêté.

2° *Administration de la Fédération.*

L'assemblée de Chür a totalement transformé l'administration de la Fédération,elle l'a amendée dans un sens nettement démocratique ; deux nouvelles institutions ont été créées, le comité central et les conférences de cercle. Les organes de la Fédération sont au nombre de cinq : Ce sont l'*assemblée des délégués* à la base, le *comité central* chargé de la direction générale, le *comité directeur* qui se réunit fréquemment et constitue le véritable pouvoir exécutif de la Fédération, les *vérificateurs des comptes* de la Fédération et les *conférences de cercle.*

a) *Assemblée des délégués.* — Les droits de l'assemblée des délégués furent considérablement augmentés. Rompant avec la pratique suivie depuis 1890, on décida que l'assemblée aurait elle-même le droit de nommer les membres du comité directeur, la modification était de très grande importance, elle allait permettre à toutes les coopératives adhérentes de prendre en main la direction et la gestion de la Fédération. Son plus grand avantage a été probablement d'augmenter l'intérêt que portaient au Magasin de gros la plupart des sociétés adhérentes. La Fédération étant devenue leur chose propre, toutes les sociétés se sont intéressées à la marche de cette institution centrale, la Fédération est devenue populaire.

Droit de vote de chaque société. — Les assemblées annuelles de délégués comprennent environ 300 délégués. Le nombre de voix auxquelles a droit chaque société, dépend du nombre de ses propres membres. Selon les termes des statuts, ce nombre de voix varie de 1 à 8 (1). Le système de la proportionnalité absolue qui est la règle de la Wholesale an-

(1) Article 30 des statuts.

glaise, n'est pas appliqué en Suisse. On a craint que les grandes coopératives ne l'emportent trop sur les petites sociétés. Jusqu'à maintenant, on n'a jamais eu à constater d'opposition entre les intérêts des unes et des autres.

Répartition des bénéfices sociaux. — Le président du comité directeur préside l'assemblée des délégués. Celle-ci nomme les membres du comité central, désigne les vérificateurs des comptes, approuve les rapports et bilans présentés par les autorités de la Fédération, en un mot elle prend toutes les décisions qui sont susceptibles d'être importantes pour la Fédération. C'est aussi à l'assemblée générale qu'incombe le soin de fixer la répartition définitive des bénéfices nets du Magasin de gros. La moitié au moins des bénéfices nets est attribuée à l'avoir de la Fédération (1). En fait, l'assemblée des délégués a toujours affecté au fonds de réserve fédéral la deuxième moitié des bénéfices nets d'exploitation.

b) *Comité central.* — Le *comité central* est une création des statuts de 1898, ce conseil composé de 15 membres, dont cinq doivent habiter Bâle, constitue le pouvoir exécutif supérieur de la Fédération (2).

Il consacre la ruine de l'antique suprématie de Bâle. L'histoire du Magasin de gros, pendant les 10 premières années de son fonctionnement, se résume dans la disparition progressive de l'hégémonie absolue de l'Allgemeine Konsumverein de Bâle, sur le mouvement fédératif. Incontestablement, les coopérateurs de Bâle avaient pendant longtemps exclusivement dirigé tout le mouvement coopératif suisse ; aujourd'hui encore, Bâle constitue la capitale de la coopération en Suisse.

Cinq membres de la grande société bâloise sont toujours désignés pour faire partie du comité central. Les 10 autres

(1) Article 24 des statuts.
(2) Articles 33 à 40 des statuts.

membres du comité sont empruntés aux principales sociétés coopératives de la Suisse. Les sociétés de Baden, Berne, Chaux-de-Fonds, Frauenfeld, Genève, Hérissau, Lucerne, Olten et Zurich, ont toujours été représentées depuis 1898 au comité central ; le dernier siège n'a pas de titulaire fixe. Les fonctions durent 3 ans, 5 membres sont nommés chaque année.

Le comité central a la haute direction sur la conduite des affaires de la Fédération, la nomination, l'avancement des employés ; il a seul le droit d'accepter les contrats qui engagent d'une façon durable, la Fédération. Il se réunit régulièrement 4 fois par an à Bâle, exceptionnellement chaque fois que le comité directeur ou cinq membres de ce comité, le jugent nécessaire. Les membres sont défrayés de leurs frais de voyage, et touchent 10 francs de jeton de présence (1).

c) *Comité directeur.* — Le *comité directeur* est la commission permanente du comité central, il se compose des 5 membres du comité central, qui, aux termes des statuts, résident à Bâle. Il expédie les affaires courantes, et exécute les décisions des assemblées des délégués et du comité central. Il est qualifié pour représenter la Fédération en justice, il admet les nouvelles sociétés qui demandent leur admission au sein de la Fédération, il surveille la fonction de diverses institutions de la Fédération, il décide du choix, du payement, du renvoi des employés (2).

Il se réunit 30 à 40 fois par an, en moyenne tous les 8 à 15 jours, il signe tous les contrats relatifs à la Fédération, quelques-uns les plus importants, après autorisation du comité central. Leurs membres ont tous la signature sociale, ils reçoivent une indemnité.

En un mot, ce comité directeur est l'organe exécutif par

(1) Brochure : *der Verband schweizer. Konsumvereine*, p. 20-21.
(2) Articles 41 à 45.

excellence de la Fédération, en même temps il rend le service de relier le comité central et l'assemblée des délégués, aux différents départements de la Fédération. Aucune décision n'est prise, aucun acte n'est accompli sans son intermédiaire ou son concours. Il a parfois besoin d'être autorisé avant d'agir, mais rien ne se fait dans la Fédération sans son ordre ou ses instructions.

d) *Conférences de cercle.* — La création des *conférences de cercle* a été décidée à l'assemblée des délégués de Lucerne en 1899. Ces conférences de cercle n'ont pas de compétence précise, elles ne sont pas visées par la constitution écrite de la Fédération ; dans la pensée de leurs fondateurs, elles doivent opérer un premier groupement des commandes, et constituer autant de foyers régionaux de propagande coopérative et fédérative. En d'autres termes, ces cercles constituent autant d'Unions régionales distinctes (1).

Les différentes coopératives de la Suisse ont été rangées par la Fédération en 11 cercles ou circonscriptions. Les administrateurs de ces coopératives doivent se réunir aux chefs-lieux de chacune de ces circonscriptions, aussi souvent que le besoin s'en fait sentir ; en fait,ces réunions n'ont lieu d'habitude qu'une fois par an. C'est en vain qu'on a essayé de se servir de ces unions secondaires pour organiser l'achat régional, mais ces conférences de cercle ont au contraire réussi à fortifier beaucoup la pensée fédérative.

e) *Verificateurs des comptes.* — La Fédération possède un dernier organe, ce sont les *vérificateurs des comptes* de la Fédération (2). Tous les ans, l'assemblée des délégués désigne une coopérative qui sera chargée de nommer trois réviseurs pour inspecter les comptes de la Fédération, les vérificateurs

(1) *Der Verband*, brochure, p. 21.
(2) Article 45 des statuts.

des comptes doivent adresser un rapport écrit à l'assemblée générale suivante.

3° *Capital de la Fédération.*

a) *Capital-obligations.*— Le capital de la Fédération résulte de la souscription d'obligations de 200 francs chacune. Les coopératives affiliées, selon leur importance, doivent souscrire de une à 4 obligations ; à la fin de 1906, 232 sociétés avaient souscrit 310 obligations, elles avaient versé 53.000 francs (1).

Les coopératives ne sont responsables des engagements de la Fédération que jusqu'à concurrence des obligations souscrites par elles. Ces obligations une fois versées, portent intérêt, leur valeur est remboursée aux sociétés, quand celles-ci se retirent.

b) *Obligations de garantie.* — Ces 53.000 francs de capital étant très insuffisants,la Fédération a dû se procurer des capitaux par différents procédés. Au début de 1896, on songea à émettre des obligations de garantie (2) par lesquelles les différentes sociétés s'engagent à répondre des obligations du Magasin de gros, jusqu'à concurrence des obligations souscrites par elles. Ces obligations de garantie ne sont pas autre chose que la promesse faite par les coopératives de se considérer comme caution de la Fédération, jusqu'au montant des sommes indiquées

A la fin de 1906, 36 sociétés avaient souscrits 176 obligations de 1.000 francs chacune. Cette promesse de fournir 176.000 francs, au cas où la Fédération subirait des pertes a suffi à assurer au Magasin de gros tout le crédit nécessaire auprès des Banques. Celles-ci n'ont plus été arrêtées par le principe de la responsabilité des coopératives, limitée à leurs apports à la Fédération.

(1) Se reporter à la statistique de la Suisse, n° 1, page 162.
(2) Article 21 des statuts.

Le montant de ce capital de garantie, depuis sa constitution, est resté absolument stationnaire ; maintenant que la Fédération possède tout le crédit voulu, l'augmentation de ce capital de garantie est moins utile.

c) *Compte courant et caisse de dépôt.* — L'assemblée de Lucerne en 1899 décida de constituer au sein de la Fédération un compte courant et une caisse de dépôt (1). Les sociétés coopératives peuvent déposer dans la caisse de la Fédération tous leurs capitaux disponibles, elles en retirent un intérêt plus élevé que si elles les déposaient dans des banques ordinaires. En même temps, la Fédération se procure des ressources à un taux meilleur qu'elle ne pourrait le faire, en empruntant à une banque. Coopératives et Fédération y trouvent ainsi leur avantage. Cette caisse de dépôt avait reçu 225.000 francs au 31 décembre 1905.

d) *Émission d'obligations.* — La Fédération a émis en 1899 des obligations à 4 ou 4,25 0/0 d'intérêt; en 1906, 450.000 francs avaient été souscrits, les coupons en sont payables aux caisses des grandes coopératives affiliées comme à la caisse de la Fédération à Bâle.

e) *Cotisation annuelle* (1898-1904). — Pendant quelques années, de 1898 à 1904, la Fédération avait en outre pour ressource une cotisation annuelle que les sociétés devaient verser à la Fédération (2). Cette cotisation proportionnelle à l'importance de la société adhérente, variait de 20 à 400 francs. Reconnue inutile, elle fut supprimée en 1904. La suppression eut cet heureux effet de permettre à beaucoup de sociétés d'adhérer à la Fédération.

Les résultats de tous ces procédés financiers fut de procurer

(1) Article 22 des statuts.
(2) *Der Verband*, brochure 1906, p. 13.

environ un million de capitaux à la Fédération en 1906, la moitié de cette somme se composait d'obligations à 4 ou 4,25 0/0.

f) *Fonds de réserve.* — La Fédération a tenu à accroître le plus possible son fonds de réserve c'est-à-dire ce capital qui, lui appartenant en propre, est affranchi de toute charge d'intérêt. Aux termes des statuts, 50 0/0 au moins de bonis annuels sont affectés au fonds de réserve ; en fait, les assemblées des délégués ont toujours renoncé à répartir entre les sociétés clientes, l'autre moitié des bénéfices annuels ; la totalité des bénéfices a toujours grossi le fonds de réserve de la société, qui atteint à la fin de 1905, 180.000 fr. il faut encore y ajouter 30.000 fr., d'un fonds de réserve spécial.

4° *Organes de la Fédération.*

La Fédération possède deux organes principaux : Le *bureau d'achat*, le *secrétariat* ; en beaucoup de pays, ces deux organisations commerciale et juridique sont nettement séparées, jouissent d'une indépendance complète : La première constitue la Fédération d'achat, la seconde l'Union proprement dite.

En Suisse, il y a fusion, plus exactement, le secrétariat est l'annexe de la Fédération. Il ne semble pas que cette organisation donne de moins bons résultats que l'organisation dualiste qui oppose l'Union, à la Fédération.

1° *Bureau d'achat.* — Le bureau d'achat constitue l'organe central de la Fédération ; en un sens, il est à lui seul toute la Fédération, la forme juridique de société coopérative n'a été donnée à la Fédération que dans le but de procurer au bureau d'achat les fonds et la capacité juridique nécessaires à son activité.

Avant 1892, date de la création de ce Bureau, on pouvait parler d'une Union des Sociétés Coopératives Suisses, il n'exis-

tait point encore de Fédération suisse. Le bureau d'achat a pour but de centraliser toutes les commandes des coopératives adhérentes, il a aussi pour ambition d'entreprendre la production fédérale ; jusqu'ici rien n'a été réalisé dans cette voie par la Fédération suisse (1).

Les nouveaux statuts de la Fédération (2) portent cependant que le Magasin de gros entreprendrait la production, dès qu'elle le pourrait ; un assez grand nombre de coopérateurs pensèrent en 1898 que ni les coopératives distributives, ni la Fédération ne devraient entreprendre la production directe. Le comité central défendit la thèse de l'activité illimitée de la coopération dans le domaine économique. Cette façon d'envisager le rôle de la coopération finit heureusement par prévaloir. Les deux gérants que compte actuellement le Magasin de gros de Bâle, dirigent en commun le bureau central d'achat (3). Les sociétés affiliées ne sont nullement obligées de s'adresser au bureau pour se procurer les marchandises qui leur manquent (4). Les grandes coopératives surtout rompent difficilement avec leurs fournisseurs habituels, elles exigent immédiatement de la Fédération de meilleures conditions que celles que leur font les fournisseurs, il y a là un cercle vicieux, le Bureau d'achat ne peut offrir de meilleures conditions de vente, que s'il a déjà réussi à grouper d'une façon stable et régulière, des commandes importantes. Il existe nécessairement une période de groupement et d'essai durant laquelle les sociétés qui donnent leur clientèle à la Fédération, ne peuvent pas en retirer un grand bénéfice, ce désintéressement passager est la condition des avantages ultérieurs.

2° *Secrétariat.* — Le secrétariat a été créé au commencement de 1897 (5), sa mission essentielle est de développer en

(1) *Der Verband*, brochure 1906, p. 11.
(2) Article 2 des statuts.
(3) Article 47.
(4) Article 16.
(5) *Der Verband*, brochure 1906, p. 30.

Suisse l'esprit coopératif, il constitue un organe de propagande coopérative, il fournit aux sociétés des consultations juridiques, il est chargé de l'établissement d'enquêtes et de statistiques.

Les statuts de 1898 ont encore augmenté son importance, il a une double série de fonctions : d'une part, il est chargé du service des procès-verbaux et du service des renseignements ; d'autre part, de la publicité et de la rédaction des journaux.

a) *Service des procès-verbaux et des archives.* — Le soin de conserver les archives lui a été remis, le secrétariat tient le registre d'admission des sociétés et vérifie si les conditions statutaires d'admission sont remplies par les sociétés qui sollicitent leur admission.

Le secrétariat seconde ainsi dans la plus large mesure le bureau central d'achat, il le décharge d'une partie de ses fonctions, tel est l'avantage qu'il y a à réunir dans une administration commune la Fédération d'achat et l'Union proprement dite.

Le secrétariat a publié des statuts-type qui obtinrent en 1900 la sanction de l'assemblée des délégués. Ces statuts-type ont exercé une véritable influence sur le développement ultérieur de la coopération en Suisse, en particulier l'article qui interdisait la vente au public, le nombre de sociétés vendant au public a diminué, l'effectif des coopératives en a été accru. Le secrétariat fait chaque année le relevé statistique des opérations des sociétés (1).

b) *Propagande et publicité.* — L'occupation la plus absorbante du secrétariat consiste dans sa fonction de propagande et de publicité. Rendre les coopératives conscientes de leur mission sociale, faire leur éducation est le but essentiel qu'il

(1) « *Der Verband* », brochure 1906, p. 33-36.

poursuit ; telle est en effet la condition du développement coopératif tout entier. C'est seulement de la constitution du Magasin de gros de Bâle que date la conscience coopérative en Suisse. D'autre part, depuis 1897, peu de coopératives se sont constituées sans l'appui du secrétariat.

Le secrétariat publie l'organe officiel de la Fédération, « *der Schweizer. Konsumverein* » ce journal a succédé en 1901 au « *Correspondanz Blatt* » qui était édité par le secrétariat depuis sa fondation. A l'assemblée annuelle de 1901, tenue à Glarus, il fut décidé que chaque coopérative adhérente serait obligée de s'abonner à autant d'exemplaires que son comité d'administration et sa commission de révision comprennent de membres (1).

Le secrétariat est appelé à défendre les intérêts des coopératives menacées, soit par des coalitions entre petits commerçants ou des boycottages, soit par des projets de loi soumis à l'approbation législative. Le secrétariat a pris nettement position, mais en vain, contre le projet de loi, élevant les droits de douane et contre la proposition qui a abouti à la loi du 7 avril 1904 sur la police des denrées alimentaire. La Fédération s'interdit de faire de la politique, mais considère comme de son devoir de s'opposer à l'adoption par l'autorité législa-

(1) Le secrétariat fait paraître spécialement dans un but de propagande auprès des classes ouvrières le « *Genossenchaftliches Volksblatt* », il tire aujourd'hui à 77.000 exemplaires, le prix d'abonnement est de 1 franc par an, bien des sociétés ont abonné collectivement tous leurs membres à ce journal, beaucoup s'en sont félicitées, car le montant de leurs ventes a beaucoup augmenté par la suite.

Pour atteindre la Suisse Romane, le secrétariat a créé en 1904 le journal « *La Coopération* » qui tire à 8.600 exemplaires. Enfin en janvier 1906, a commencé la publication en italien du « *Cooperazione* » à la demande de deux coopératives du Tessin, Bellinzona et Chiasso.

Ces quatre organes de propagande coopérative, rédigés en trois langues différentes, tirent à 100.000 exemplaires (« *Der Verband* » brochure 1906, p. 39).

tive, de propositions ayant un caractère économique et mettant directement en jeu, des intérêts coopératifs.

Depuis sa constitution jusqu'au 1er janvier 1908, le secrétariat de l'Union a été dirigé par le Dr Hans Müller, l'un des hommes qui ont fait le plus, pour assurer au mouvement coopératif en Suisse, une large extension.

5° *Développement actuel de la Fédération.*

Le développement de la Fédération, qui pendant longtemps n'a pas laissé que d'être très lent, a marqué un brusque accroissement depuis 1900 (1).

a) *Nombre de sociétés adhérentes.* — Les sociétés adhérentes étaient au nombre de 52 en 1892, 116 en 1900, 232 en 1906. Elles comptaient 152.494 membres, à la fin de 1906 ; le nombre des coopérateurs suisses a doublé de 1897 à 1903 et triplé de 1897 à 1906. L'accroissement le plus rapide du nombre des sociétaires s'observe donc dans ces dernières années.

b) *Chiffre des ventes.* — Le chiffre des ventes de la Fédération qui n'atteignait que 42.614 francs dans les 3 derniers mois de 1892, et 386.524 francs, en 1893, s'est élevé à 14.354.809 francs en 1907. De 1895 à 1900 et de 1895 à 1907 le chiffre d'affaires de la Fédération a en effet augmenté de la proportion de 1 à 3 et de 1 à 13. De 1893 à 1900, l'accroissement du chiffre des ventes fut assez lent, un notable progrès s'observe à partir de 1900.

On peut dire que le xxe siècle a inauguré la période triomphale de la Fédération suisse. A partir de 1903 et jusqu'en 1906, l'accroissement annuel du chiffre d'affaires varie entre 1 million et 1 million et demi ; brusquement sans raison apparente bien nette, la Fédération suisse a réalisé dans l'exercice 1907, un accroissement subit de 3.706.000 francs de ven-

(1) Se reporter à la statistique de la Suisse, n° 1, p. 162.

tes : un pareil accroissement qui équivaut à 34,8 0/0 du chiffre d'affaires de l'année précédente, compte parmi les plus remarquables qu'aucune Fédération d'achat ait jamais réalisés.

c) *Capital de la Fédération.* — Le capital de la Fédération reste toujours peu important, aussi le point délicat du développement fédératif suisse vient-il précisément de l'insuffisance des capitaux. Le capital social du Magasin de gros ne comprenait à la fin de 1906 que 53.000 francs de capitaux versés, et 176.000 francs d'obligations de garantie, soit au total 229.000 francs : depuis 1896, il n'a pas sensiblement augmenté, il s'élevait à cette date à 192.700 francs, il correspondait en 1896, à 11 0/0 du chiffre d'affaires et en 1906 à 1,6 0/0 seulement du chiffre d'affaires accru.

Si l'on fait la somme du capital social, du capital de garantie, des fonds en dépôt et des fonds empruntés de la Fédération, on constate que la Fédération disposait au 31 décembre 1906, de 904.000 francs ; ce capital avait été investi au cours de l'année, 11 fois dans les opérations du Magasin de gros ; ce chiffre assez élevé de rotations annuelles marque l'insuffisance des capitaux de la Fédération (1).

Le *fonds de réserve* de la Fédération a progressé d'une façon plus satisfaisante que le capital social, il atteignait 180.000 francs à la fin de 1905, il s'est donc accru dans la proportion de 1 à 50, de 1895 à 1905.

La valeur des immeubles possédés par le Magasin de gros marque un accroissement assez rapide, elle est de 51.222 fr. en 1899, de 345.000 francs en 1904 et de 700.000 en 1906. La Fédération possède deux entrepôts, l'un à Wüffligen près de Winterthur, et un second à Pratteln. La Fédération vient de faire construire en ce dernier endroit des magasins de gros, d'une valeur de 450.000 francs, la Fédération n'a pas encore

(1) Se reporter à la statistique générale, n° 2, p. 159.

entrepris la production, l'insuffisance certaine de ses capitaux lui interdit actuellement toute production directe.

§ 4. — La Fédéralisation de la Suisse.

La Fédération suisse est assez récente, elle ne remonte qu'à seize ans, cependant ce court laps de temps lui a suffi pour exercer sur tout le mouvement coopératif suisse une influence qu'il serait difficile d'exagérer.

a) *Nombre de sociétés.* — La très grande majorité des coopératives suisses, est rattachée au Magasin de gros. La Suisse compte actuellement 300 à 350 coopératives, 232 ont adhéré à la Fédération, il n'y a plus aujourd'hui qu'une centaine de sociétés, qui soient demeurées en dehors des cadres fédératifs, ces sociétés restées « sauvages » sont fort peu importantes.

b) *Nombre de sociétaires.* — Les sociétés adhérentes à la Fédération comptaient au 1er janvier 1907, 152.494 membres (1). La population coopérative de la Suisse s'élève à 170.000 sociétaires environ, 90 0/0 de la population coopérative suisse sont donc englobés par la Fédération, cette proportion est des plus satisfaisantes, l'Ecosse, l'Angleterre et le Danemark, qui sont les pays les plus fédéralisés du globe, ont des proportions toutes comparables, 97 0/0, 94 0/0, 86 0/0.

La Fédération ne peut plus attendre de développement ultérieur que de la création des sociétés nouvelles, elle a rallié à l'heure actuelle la presque totalité du bloc coopératif du pays.

c) *Chiffre d'affaires fédéral.* — Le chiffre d'affaires du Magasin de gros de Bâle, représentait en 1906, 18 0/0 du

(1) Se reporter à la statistique de la Suisse, n° 2, p. 162.

chiffre de ventes des sociétés coopératives suisses. Cette proportion est assez peu favorable ; parmi les huit pays européens qui possèdent une Fédération coopérative, il en est quatre qui ont atteint une proportion très notablement supérieure.

Les Fédérations du Danemark, d'Ecosse,d'Angleterre et de Hongrie bénéficient des proportions suivantes, 85 0/0, 61 0/0. 55 0/0, 53 0/0, l'Allemagne arrive à égalité avec la Suisse (18, 5 0/0). La Suisse n'occupe donc que le 5ᵉ ou le 6ᵉ rang (1). Seules, la Belgique et la France sont très notablement inférieures. Le chiffre d'affaires de la Suisse est encore si restreint que la Fédération a la faculté de beaucoup développer son débit annuel, cette circonstance explique vraisemblablement le très brusque saut que le Magasin de gros de Bale a réalisé en 1907 : 34,80 0/0 d'accroissement sur le chiffre d'affaires précédent constituent un progrès fort remarquable, il semble possible que la Fédération suisse maintienne ce taux magnifique d'accroissement annuel.

Quelque insuffisant que soit encore son chiffre d'affaires. des progrès certains ont été réalisés par le Magasin de gros de Bâle ; de 1897 à 1906, le chiffre de ventes des sociétés coopératives a triplé, passant de 21 à 61 millions de francs, pendant ce même laps de temps, le débit annuel du Magasin de gros quintuplait. Le chiffre d'affaires de la Fédération représentait le 1/10 environ du chiffre de ventes des sociétés affiliées, en 1897 et plus du 6ᵉ en 1906.

Le Magasin de gros de Bâle ne s'interdit pas de vendre aux coopératives non adhérentes, en 1904, elle a vendu 160.000 francs de marchandises à 75 sociétés non affiliées ; en 1905, 25 sociétés étrangères de la Fédération, ne lui ont acheté que pour 50.000 francs de marchandises, ces sociétés tendent toutes à entrer dans la Fédération.

Le rôle que joue la Fédération suisse dans l'économie co-

(1) Se reporter à la statistique générale, nº 2, p. 158.

opérative de ce pays résulte de ce double renseignement. *D'une part,* 90 0/0 *de la population coopérative de la Suisse ont adhéré au Magasin de gros de Bâle, d'autre part en* 1906, 18 0/0 *seulement des marchandises vendues par les coopératives suisses provenaient du Magasin de gros de Bâle.*

L'influence morale, juridique de la Fédération est considérable, mais son importance commerciale est plus faible que son importance morale, tel est le jugement le plus raisonnable qu'il soit permis de porter sur le mouvement fédératif suisse.

Cependant, même en considérant le Magasin de gros de Bâle au point de vue des progrès positifs qu'il a provoqués au sein de la coopération suisse, il serait singulièrement injuste de mesurer son utilité effective à l'accroissement encore insuffisant de son chiffre d'affaires : la « vertu procréatrice » de la Fédération doit être mise en relief, c'est la Fédération qui a provoqué la création de la grande majorité des sociétés constituées depuis 1892.

De 1897 à 1906, 215 sociétés coopératives ont adhéré au Magasin de gros ; beaucoup d'entre elles étaient toutes récentes et devaient leur origine à l'appui que la Fédération leur avait prêté : conseils juridiques, règles générales d'admission, marchandises à bon compte et de bonne qualité, la Fédération les leur a fournis en toute bienveillance, dès le jour même de leur constitution ; la « vertu procreatrice » des Fédérations coopératives est un de leurs principaux titres d'honneur.

§ 5. — La coopératisation de la Suisse.

A quel degré général de coopératisation est parvenue la Suisse ? Quel rôle joue la coopération dans l'économie nationale de la Suisse ? 300 sociétés environ, 170.000 coopérateurs, 70 millions de ventes coopératives annuelles (1), tels sont les

(1) Voir la statistique de la Suisse, n° 2, et la statistique générale n° 2, p. 158.

chiffres généraux qui caractérisent l'extension actuelle du mouvement coopératif en Suisse. Ce mouvement est assez concentré, la Suisse compte un nombre relativement grand de sociétés importantes, elle ne possède pas moins de 34 sociétés, dont le chiffre annuel est supérieur à 300.000 francs, 23 de ces coopératives possèdent plus de 1.000 membres.

Les 8 sociétés de Bâle, Zurich, Genève, Lucerne, Berne, Oberwill, Chaux-De-Fonds et Bienne atteignent chacune plus d'un million de ventes annuelles (1), leur chiffre d'affaires global dépasse 33 millions de francs ; à elles toutes, ces 8 sociétés font autant d'affaires que les 224 autres sociétés adhérentes à la Fédération.

La grande coopérative de Bâle, l'Allgemeine Konsumverein, à elle seule, a réalisé 16.407.117 francs d'affaires en 1906 ; son chiffre d'affaires correspond à plus du 1/4 du chiffre d'affaires global de toutes les coopératives suisses.

La fédéralisation de la Suisse n'apparaît pas comme très avancée, du moins si l'on ne considère que le chiffre d'affaires de la Fédération, mais la coopératisation de la Suisse est dès maintenant en bien meilleure voie.

La coopératisation de la Suisse ne peut s'apprécier que par comparaison avec le développement similaire des autres pays coopératifs : la consommation coopérative moyenne des habitants de la Suisse, s'élève annuellement à 20 francs, la fraction de la population suisse intéressée à la coopération correspond à 20 0/0, soit au 5e de la population totale du pays. Par cette double proportion, la Suisse s'est assurée un rang des plus honorables parmi les pays coopératifs contemporains. Elle occupe le 4e rang, elle n'est distancée que par l'Ecosse, l'Angleterre et le Danemark, elle laisse très loin, derrière elle, l'Allemagne, la Hongrie, l'Autriche, la Belgique et la France (2).

(1) Données statistiques des sociétés de consommation suisses, au 1er janvier 1907.

(2) Se reporter à la statistique générale, n° 3, p. 160.

La consommation coopérative moyenne des trois premiers pays cités s'élève en effet par an, à 77, 36 et 25 francs ; celle des pays cités en deuxième ligne varie entre 1 fr. 25 et 8 fr. L'Ecosse, l'Angleterre, le Danemark et la Suisse sont les quatre grandes puissances coopératives des temps modernes La Suisse l'emporte sans hésitation aucune sur l'Allemagne les organismes coopératifs allemands ont certes atteint en valeur absolue, de magnifiques résultats, mais à tenir compte de l'importance extrême de la population allemande, on constate aisément que la coopération ne joue pas un rôle important dans l'économie nationale de l'Allemagne ; toute proportion gardée, le rôle de la coopération suisse est beaucoup plus grand.

La Suisse est la dernière des quatre grandes puissances coopératives des temps présents, du moins cette qualité est-elle par elle-même extrêmement précieuse, aussi la Suisse mérite-t-elle d'être donnée en exemple à bien des pays européens, infiniment moins avancés dans la voie coopérative.

TITRE DEUXIÈME

PAYS A ÉCONOMIE CORPORATIVE

France et Belgique.

§ 1er. — France.

BIBLIOGRAPHIE

Hubert-Valleroux. — *Les associations coopératives en France et à l'étranger*, Guillaumin, 1884.

Charles Gide. — *Les sociétés coopératives de consommation*, Armand Colin, 1904.

Articles parus dans la Revue d'Economie politique :

— Le mouvement coopératif en France, dans les 10 dernières années (janvier 1893).

— La première statistique des sociétés coopératives de consommation en France (1894) (également dans l'*Almanach de la coopération française pour* 1895, p. 30).

— Les associations coopératives de production en France (janvier 1900).

De Boyve. — *Histoire de la Coopération à Nîmes et son influence sur le mouvement coopératif en France*, Guillaumin, 1889.

Daudé-Bancel. — *Le Coopératisme*, Schleicher, 1901.

A) Publications officielles. — Statistique des sociétés coopératives de consommation au 1er janvier 1907, *Bulletin de l'Office du travail*, septembre 1907, p. 930.

— Statistique des associations ouvrières de production au 1er janvier 1907, *Bulletin de l'Office du travail*, août 1907, p. 789.

B) Publications de l'*Union Coopérative* :

— Statuts du Comité central et de l'Office coopératif de l'Union :

soit à la page 169 et suivantes de l'*Almanach de la coopération française* pour 1908, soit dans la brochure publiée en 1906, intitulée : *Union Coopérative des Sociétés françaises de consommation* (Daudé-Bancel).

— La brochure : *Union Coopérative des Sociétés françaises de consommation*, 1906 (Daudé-Bancel).

— L'*Union Coopérative* ; organe du Comité central de l'Union Coopérative.

— *Les Almanachs de la Coopération française*, publiés par le Comité central de l'Union coopérative (de 1895 à 1908) ; édités par Charles Gide.

— Les congrès de l'Union coopérative (le 1er tenu à Paris, 25 juillet 1885 ; le 12e : Limoges, 28 mai 1908).

c) Publications de la *Bourse des Coopératives Socialistes* et du *Magasin de gros des Coopératives de France*.

— Statuts de la Bourse, dans le *Bulletin de la Bourse*, février 1908.

— *Almanachs de la Coopération Socialiste* (1906,1907 et 1908) édités par la Bourse.

— Les congrès de la Coopération Socialiste (le 1er Paris, 7 juillet 1900 ; le 6e, Troyes, 31 mars 1907).

— Statuts du Magasin de gros, dans la brochure intitulée ; *Magasin de gros des Coopératives Socialistes* : *Statuts*. Rouen, Imprimerie coopérative fédérale, 1908.

— *Le Magasin de gros des Coopératives de France* (Rapport sur la gestion des huit premiers mois d'exercice du Magasin de gros ; Rouen, Imprimerie coopérative-fédérale, 1907).

Nous tenons à exprimer notre gratitude la plus vive et la plus sincère aux coopérateurs dévoués, qui ont bien voulu nous fournir les renseignements et les indications les plus utiles, absolument nécessaires à l'étude de la coopération française :

A M. Daudé-Bancel, le Secrétaire général de l'Union coopérative française,

A M. Guillemin, le Secrétaire général de la Bourse de coopérations Socialistes,

A M. Héliès, le Directeur et le fondateur du Magasin de gros des coopératives de France.

L'accueil si cordial qui nous fut toujours réservé, ajoute encore aux sentiments de reconnaissance que nous éprouvons.

France. *Statistique française n° 1.*

STATISTIQUE DE L'OFFICE COOPÉRATIF D'ACHAT EN COMMUN (1900-1907) (1).

	Sociétés adhérentes		Chiffre d'affaires de l'Office	Bénéfices (2)	Recettes totales de l'Office	Dépenses totales de l'Office	Excédents de recettes	Fonds de réserve	Emprunts et dépôts	Fonds de roulement (3)	Nombre des employés de l'Office
	à l'Union Coopérative	à l'Office									
			francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	
1900	307	28									
1901		64	70.000	18	1.151	1.277	— 125				1
1902		100	300.000	294	1.418	902	516				2
1903	320	180	457.000	1.459	2.316	1.508	808				2
1904		235	675.000	6.281	7.537	4.938	2.598	2.482			3
1905	328	256	809.007	6.928	8.247	5.875	2.372	4.855	4.000	8.855	4
1906	333	292	904.462	8.273	8.905	7.210	1.695	6.550	9.960	16.510	5
1907	346	330	1.008.307		11.774	9.195	2.579	9.129	13.850	22.979	6

Les 328 sociétés qui étaient adhérentes à l'Office en 1905, englobaient cette même année, 183.054 membres.
Les 346 sociétés adhérentes actuelles comprennent environ 200.000 sociétaires.
L'Union coopérative comprenait 36 sociétés adhérentes en 1885, 59 en 1890 et 190 en 1895.

(1) *Almanach de la Coopération française pour* 1908, p. 56 et le journal « l'Union coopérative » du 15 juin 1907.
(2) Bénéfices réalisés par l'Office, provenant soit des ventes directes de marchandises, soit du droit de commission prélevé par l'Office sur les marchandises, simplement vendues par commission.
(3) Le fonds de roulement est composé du fonds de réserve et des emprunts et dépôts.

France.

Statistique française n° 2.

LA BOURSE DES COOPÉRATIVES SOCIALISTES DE FRANCE (1895-1907) (1).

	Nombre de sociétés distributives adhérentes	Nombre de leurs membres
1895	16	9.000
1898	47	23.900
1900	73	38.433
1903	90	49.650
1905	132	56.997
1906	150	65.653 membres 20.374.619 fr. de ventes annuelles.
1907	186	78.702 membres 28.382.709 fr. de ventes annuelles.

(1) *Almanach de la Coopération socialiste de* 1906, p. 19 et « *L'Humanité* » du 8 janvier 1908.

Statistique française n° 3.

LE MAGASIN DE GROS DES COOPÉRATIVES DE FRANCE (1).

(Situation au 31 mai et au 31 novembre 1907)

Nombre de sociétés adhérentes à la Bourse	Nombre de sociétés adhérentes au Magasin de gros	Nombre de sociétés clientes		Chiffre d'affaires	Capital souscrit par les sociétés coopératives	Capital souscrit par les militants socialistes	Total des capitaux souscrits	Bénéfices nets
				francs.	francs.	francs.	francs.	francs.
186	141	211	Situation au 31 mai 1907.	1.877.781	24.150	22.875	47.025	25.863
—	—	—	Situation au 30 nov. 1907.	3.874.233	26.275	24.825	51.100	56.834

(1) Le Magasin de gros des Coopératives de France : rapport présenté sur les huit premiers mois d'exercice. Rouen, Imprimerie Coopérative fédérale, 1907, et *Bulletin de la Bourse des coopératives socialistes*, mars 1908, p. 3.

Statistique française n° 4.

LE MOUVEMENT COOPÉRATIF GÉNÉRAL FRANÇAIS (1895-1907) (1).

	Nombre de sociétés		Nombre des membres		Ventes de toutes les sociétés existantes
	existantes	adhérentes à l'Union coopérative ou à la Bourse	des sociétés existantes	des sociétés adhérentes	
					millions de fr.
1895	1221	206	300.000	—	100
1907	2166	532	650.000	280.000	200

(1) Charles Gide : La 1re statistique des sociétés coopératives de consommation en France (*Almanach de la Coopération française*, 1895, p. 30) — et *Bulletin de l'Office du travail*, sept. 1907, p. 930 ; Statistique des sociétés coopératives de consommation au 1er janvier 1906.

CHAPITRE IX

FRANCE.

De tous les pays de l'Europe continentale, il n'en est probablement aucun qui ait acquis depuis aussi longtemps que la France une économie industrielle puissante. Quand il s'est agi pour les nations européennes, au commencement du siècle dernier, d'implanter chez elles la grande industrie, le régime des métiers mécaniques à haute production et des hauts fourneaux, la France s'est trouvée l'une des toutes premières nations sur le continent à marquer cette évolution nécessaire. L'industrialisation précoce de la France est hors de doute ; depuis plus d'un demi-siècle, notre pays nourrit une population ouvrière importante ; elle offre donc, depuis à peu près autant de temps que l'Angleterre, un excellent terrain au développement du principe coopératif. Sans doute, il ne faudrait pas forcer les termes de l'assimilation, et prétendre que les circonstances économiques sont au même degré favorables à la coopération en France et en Angleterre ; la population commerciale et industrielle anglaise équivaut à 549 0/0 de sa population agricole ; en France, au contraire, population commerciale et population industrielle réunies ne correspondent qu'à 112 0/0 de la population agricole (1).

La France ne s'est point spécialisée comme l'Angleterre dans la production industrielle : elle a réussi à établir un bienfaisant équilibre entre son activité commerciale et manufacturière et son activité agricole. Les classes ouvrières industrielles sont moins prédominantes en France qu'en An-

(1) *Statistique générale*, n° 1, p. 70.

gleterre, cependant les 7 à 8 millions de salariés industriels que nourrit l'industrie française sont un élément-base, bien suffisant pour alimenter un puissant mouvement coopératif.

En fait, la France, malgré son industrialisation précoce, est l'un des pays d'Europe les plus en retard, au point de vue coopératif. Son mouvement coopératif est, à vrai dire, tout récent ; il n'a guère plus de 20 ans de date. Donner les raisons de ce retard — inexplicable, semble-t-il — revient à exposer à grands traits, quelle place le mouvement corporatif a occupée chez nous, retardant d'autant la naissance du mouvement coopératif . cette étude, si lamentable soit-elle, n'en demeure pas moins nécessaire et instructive.

La raison principale du faible développement coopératif de la France : étude du mouvement corporatif français. — La France est le pays classique, la patrie d'adoption des associations ouvrières de production. Aucun axiome économique n'est peut-être plus exact ni plus banal ; encore est-il nécessaire d'expliquer cette formule, de la justifier.

Quand on affirme que la France est le pays classique des associations ouvrières, on n'entend pas dire, que la France est le pays où le mouvement corporatif a atteint le plus grand développement ; les associations ouvrières anglaises sont plus puissantes et plus nombreuses. Encore moins, prétend-on qu'en France, les associations ouvrières de production sont plus nombreuses ou plus importantes que les sociétés distributives. Rien ne serait plus faux que cette assertion, le développement actuel des coopératives distributives l'emporte de haute lutte sur celui des associations ouvrières. A vrai dire, le mouvement syndicaliste, une fois mis à part,le mouvement coopératif est aujourd'hui en France, comme en Allemagne ou en Angleterre, le seul mouvement associationiste qui demeure vivant et en progrès, les associations ouvrières de production ne réalisent que des progrès absolument négligeables.

L'axiome courant doit, pour être exact, s'entendre dans un tout autre sens : il signifie qu'historiquement, les associations ouvrières de production ont en France de beaucoup précédé les sociétés distributives et que, pendant longtemps, la classe ouvrière, ainsi que l'opinion publique française, se sont exclusivement attachées au principe corporatif. C'est la France, qui a la première imaginé le mécanisme de l'association ouvrière de production et en a réalisé les premières applications. Tout à l'inverse des associations ouvrières de production qui sont d'origine française, les sociétés distributives et les sociétés syndicales sont d'importation étrangère et de développement assez récent sur le territoire français.

SECTION I

§ 1er. – Origine du mouvement corporatif en France.

Le mouvement corporatif a pris naissance en France en 1834 ; la première association ouvrière de production du monde a été « l'Association des ouvriers bijoutiers en doré » constituée à Paris en 1834 sous l'inspiration directe de Buchez. Pour rester exacte, cette formule, si absolue, a besoin d'être expliquée.

Le principe de répartition des bénéfices au prorata des salaires a été, pour ainsi dire, connu de tout temps, les grandes « Artèles » de Russie, les « Nations » d'Anvers, vastes sociétés établies entre ouvriers du port, en sont d'excellents exemples. Si ce principe n'a jamais reçu d'application extrêmement étendue, c'est par la force même des choses, en vertu de la contradiction interne qu'il porte en lui. Son caractère fragile, son incapacité à se développer ont fait croire à sa nouveauté, quand un petit nombre d'hommes y eurent placé leur foi sociale et leurs espérances économiques En réalité la seule nouveauté qu'il faille marquer à son endroit, c'est

l'enthousiasme qu'il a déchaîné en France à une époque toute récente.

La théorie de l'association ouvrière de production. — Avant 1834, il existait — ou il avait existé — des associations ouvrières de production, mais elles étaient demeurées insconscientes d'elles-mêmes. Brusquement un homme, Jean-Philippe Buchez, s'aperçut en 1831 du parti qu'on pouvait en tirer, il fait à cette date la théorie de l'association ouvrière de production ; aussi la première association fondée après 1831 a-t-elle mérité le titre d'association ouvrière de production ; elle avait été rendue par Buchez consciente de son but et de sa portée sociale (1).

Selon les théories de Buchez, les ouvriers et principalement ceux qui n'ont pas besoin de machines coûteuses, pour travailler, mais « dont l'habileté est le principal capital » (2) peuvent s'associer, se constituer entrepreneurs et se partager à la fin de l'année les bénéfices réalisés au prorata du travail de chacun. La théorie de l'association ouvrière de production était ainsi constituée.

La théorie de la coopérative de solidarité. — A la vérité, Buchez, en même temps qu'il imaginait cette formule constitutive de l'association ouvrière de production — véritable mécanisme de répartition du socialisme corporatif — attachait son nom à une conception, à notre sens beaucoup plus intéressante et plus féconde. Le premier, il émettait l'idée du renoncement définitif des membres de l'association à une part importante des bénéfices sociaux et il proposait l'institution d'un capital collectif, inaliénable et indivisible (3).

(1) Consulter Hubert-Valleroux : *Les associations coopératives*, p. 1 à 26 — la documentation de ce livre est des plus précieuses. —

(2) *Journal des Sciences Sociales*, 18 décembre 1831, n° 3.

(3) *Journal des Sciences Sociales* (17 déc. 1831) rapporté dans Hubert-Valleroux, p. 4.

Buchez était influencé par certaines idées mystiques du catholicisme et, d'une manière plus générale, par l'idée chrétienne d'altruisme et de dévouement. Cette cause, toute morale et religieuse, l'a certainement incliné vers semblable conception économique ; cependant cette idée du renoncement — partiel ou total — des associés aux bénéfices de l'entreprise se justifie aussi par un raisonnement purement économique. L'affranchissement de la classe ouvrière sera d'autant plus rapide que celle-ci effectuera plus vite le rachat de tous moyens de production ; le meilleur moyen d'accélérer ce rachat, c'est de consacrer au fonds de réserve des associations ouvrières existantes, la plus forte part possible des bénéfices réalisés, c'est-à-dire leur intégralité. L'affectation au fonds de réserve de la totalité des bénéfices est la première règle de développement qui s'impose à toute association ouvrière ; mais il serait d'une faible utilité d'amasser des fonds de réserve importants, si ces fonds pouvaient être à tout moment anéantis par une division opérée entre les membres de l'association, et ceux-ci seraient d'autant plus portés à cette mesure, que le fonds de réserve serait plus considérable ; aussi Buchez désirait-il que le fonds de réserve de l'association soit déclaré inaliénable, indissoluble et indivisible, ce capital « socialisé » serait ainsi placé en dehors du commerce, complètement à l'abri des atteintes des particuliers.

Buchez, en posant nettement l'idée du renoncement des associés à une fraction importante des bénéfices et en préconisant la constitution d'un capital socialisé, s'élevait presque jusqu'à la conception de la *coopérative de solidarité.* Ce dernier terme est, en effet, celui par lequel il convient de désigner les sociétés d'ouvriers producteurs qui consacrent l'intégralité de leurs bénéfices au fonds de réserve.

Semblables sociétés ont existé même avant 1834 ; on pourrait citer les Union-Shops d'Angleterre qui remontent à 1828 ; ces coopératives de solidarité n'étaient conscientes ni de leur but, ni de leur nature propre, Buchez les a, le premier, éclai-

rées sur leur rôle social possible. Aussi doit-il être regardé comme le fondateur de la théorie de la coopérative de solidarité, en même temps que de la théorie de l'association ouvrière de production. Toutefois, le succès n'a pas souvent répondu à ses efforts; dans l'immense majorité des cas les sociétés fondées en France sous la deuxième République et jusqu'à ces dernières années, ont constitué des associations ouvrières de production et non des coopératives de solidarité.

§ 2. — Le premier mouvement corporatif (1848).

Le mouvement corporatif qui s'est manifesté sous la deuxième République fut assez brusque ; de 1848 à 1851, il se fonde environ 200 associations ouvrières de production qui répartissaient, il est vrai, les bénéfices, non pas au prorata des salaires, mais d'une manière uniforme, en vertu du principe du partage par tête. Le prêt de 3 millions que la seconde République a consenti à ces associations, ne leur a point porté bonheur : en 1852, il ne restait plus rien de ces 200 associations ; cette floraison devait être plus éphémère encore que brillante.

§ 3. — Le deuxième mouvement corporatif (1863).

Les dernières années du second Empire marquent un réveil assez brusque en France de l'idée corporative. Toute une école composée de publicistes et de philanthropes s'était fondée pour préconiser l'association ouvrière de production ; les ouvriers français du second Empire avaient leur imagination encore nourrie des rêves du socialisme corporatif : quelques associations ouvrières se constituèrent à partir de 1863, mais ce mouvement échoua rapidement comme celui de 1848.

Double caractère du mouvement associationniste de 1863 : *l'idée coopérative prend corps.* — Cependant on commençait à soupçonner en France que l'on pouvait réaliser un mouvement d'associations d'une autre manière que par le procédé de l'association ouvrière de production, l'idée coopérative, née en terre anglaise, franchissait la Manche et commençait à pénétrer chez nous ; l'exemple de l'Angleterre attirait l'attention de quelques économistes français sur le mécanisme de la Coopération distributive, l'année 1864 qui vit l'établissement de la grande Wholesale anglaise, amena la publication en France d'une brochure sur « les Sociétés de consommation ». L'auteur, Casimir Périer, en même temps qu'il recommandait chaudement l'association ouvrière de production, exposait la théorie de la coopérative distributive et présentait un très vif éloge des Equitables Pionniers de Rochdale : « Quiconque voudra raconter l'histoire des sociétés coopératives devra toujours tourner ses regards vers les Equitables Pionniers de Rochdale. Avec une merveilleuse intelligence des besoins, des qualités, des défauts même des populations ouvières, ils créèrent, pour ainsi dire, du premier jet, un modèle où il faut chercher le plus sûr enseignement et les meilleurs exemples » (1).

L'exemple de la Société de Rochdale se trouvait pour la première fois, à notre connaissance, présenté au public français ; peu de temps après, quelques rares sociétés distributives se constituent : la *Revendication de Puteaux* et la *Société du XVIIIe arrondissement*, toutes deux fondées en 1866 dans la région parisienne, sont les exemples les plus illustres des premières coopératives qui se soient constituées en France.

Les premières sociétés distributives françaises. — Les premières coopératives qui ont été établies en France remontent, semble-t-il, à 1864. On cite parfois certaines *Unions de*

(1) Rapporté par Hubert Valleroux, *Les associations coopératives en France et à l'étranger*, 1884, p. 132.

consommateurs qui ont pris naissance chez nous dès 1848, ces sociétés, directement inspirées des théories de Fourier, avaient la prétention d'être les embryons de futures colonies communistes ; elles ne constituaient en rien des sociétés distributives. La plus célèbre de ces Unions de consommateurs est l'Union de Valence constituée dès 1848 ; on en rencontrait plusieurs à Paris et à Lyon en 1851 ; elles disparurent toutes cette même année (1).

Au sein du premier mouvement associationniste de 1848, tout entier pénétré des théories corporatives, ces sociétés sont les seules à représenter, mais d'une manière fort insuffisante, l'idéal du « consommateur-roi »; elles sont les premiers prodromes du mouvement coopératif de 1864.

Certains auteurs citent la Société d'Hargicourt (Aisne) constituée en 1851, comme la doyenne de nos sociétés distributives françaises ; en réalité, cette société transformée aux environs de 1862-1864 n'a revêtu le caractère coopératif qu'à cette dernière date. Elle est contemporaine des sociétés coopératives de 1864, elle ne semble pas être leur aînée.

Il y a lieu de porter le même jugement sur la « Ruche Stéphanoise » qui fut instituée à St-Etienne en 1855. Les renseignements que nous possédons sur cette société sont extrêmement vagues et insuffisants ; toutefois, il semble à peu près certain que cette société n'a pas appliqué depuis sa fondation, le principe de la répartition des profits au prorata des achats ; elle n'a vraisemblablement acquis le caractère coopératif qu'après 1864.

Les trois sociétés que nous voyons se constituer en 1864 sont les premières coopératives qui soient apparues en France. En 1865, 5 coopératives ont été constituées ; 9, en 1866 ; 12 en 1867. Le mouvement semblait donc prendre consistance, quand il s'effondra brusquement; les sociétés distributives de 1864-1866 eurent le même sort que les associations ouvrières de production de la même période.

(1) Hubert Valleroux, *Ibid.*, p. 61, 91, 99 à 105 et 303.

Ce premier mouvement coopératif s'arrêta net en 1868, comme le mouvement corporatif dont il était accompagné.

§ 4. — Le mouvement coopératif et corporatif de 1880 à nos jours.

L'année 1880 marque l'éclosion véritable de l'idée coopérative en France ; le principe coopératif n'a vraiment acquis le droit de cité chez nous qu'à dater du troisième mouvement associationniste. Le retard extraordinaire dans lequel se trouve actuellement la France, au point de vue coopératif, s'explique par le fait que le premier mouvement coopératif digne de ce nom ne remonte pas chez nous à 30 ans de date.

En 1880 et jusqu'à nos jours, quelques associations ouvrières de production se constituent, mais la prépondérance appartient incontestablement aux sociétés distributives, la longue lutte que s'étaient livrée en France depuis 1864 les deux tendances contraires — tendance corporative et tendance coopérative — ne se clôturait qu'aux environs de 1880, par la victoire finale de l'élément coopératif.

De 1868 à 1880, presque aucune coopérative n'a été fondée ; tout au plus, peut-on signaler la constitution en 1874 de la « Moissonneuse » à Paris ; elle devait avoir une carrière fort brillante. En 1902, elle comptait 10.000 membres et faisait 3 millions d'affaires ; mais une gestion maladroite devait être fatale à la société : au mois d'avril 1904, la « Moissonneuse » était mise en liquidation.

Brusquement, à partir de 1880, le mouvement coopératif prend corps sans qu'on sache à quelle cause attribuer ce réveil de l'idée coopérative. La statistique dressée en 1894 par le Comité central de l'Union coopérative des Sociétés françaises de consommation accuse la création de 22 coopératives en 1880 ; de 21 en 1881 (1), le mouvement s'est maintenu

(1) *Almanach de la Coopération française*, 1895, p. 30-32.

depuis : le nombre moyen des coopératives fondées annuellement de 1864 à 1880 est de 5 1/2, tandis que le nombre moyen correspondant des coopératives fondées de 1880 à 1893 est de 21 1/2. le résultat immédiat de cette poussée coopérative fut la constitution dès 1885 d'une Union coopérative.

Cet organisme central devait s'efforcer dès cette époque d'organiser l'achat en gros, le but de l'Union était de faire entrer le plus rapidement possible les sociétés françaises dans la phase fédérative.

§ 5. — L'Ecole de Nîmes et l'Union coopérative française.

L'Union coopérative de 1885 est l'œuvre directe de l'*Ecole de Nîmes* et du Congrès coopératif de 1885 tenu à Paris. Cette école coopérative, la première que la France ait possédée, a exercé une influence trop considérable sur notre mouvement coopératif français, pour que nous ne soyons pas obligé d'en faire un historique rapide.

L'Ecole de Nîmes. — Nîmes, depuis une trentaine d'années, constitue en France un centre coopératif important. Cependant, les deux ou trois petites sociétés distributives qui fonctionnent dans cette ville depuis une quinzaine d'années, sans réussir à prendre une véritable extension, n'auraient pas suffi à assurer à Nîmes, dans la coopération française, une réputation si grande et nous oserons dire, si justifiée. La raison est tout autre ; il s'est rencontré à Nîmes un groupe d'hommes peu nombreux, mais résolus et énergiques qui se sont appliqués avec courage à faire pénétrer en France les théories anglaises sur la coopération distributive et à convaincre le Français de la supériorité incontestable des sociétés distributives sur les associations ouvrières de production. C'est à ce groupe d'hommes que revient le grand mérite d'avoir le premier en France donné une âme au mouvement coopératif et essayé de galvaniser les foules, en montrant quelles transformations sociales la coopération serait appelée à réaliser.

La coopération que d'aucuns considèrent comme n'intéressant que le commerce de détail, n'est rien, si elle n'est pas un procédé de rénovation sociale et économique.

Le premier, M. de Boyve, partisan convaincu de la coopération anglaise, s'est fait un devoir de répandre en France les règles de coopération qui constituent « le type de Rochdale ». On doit à la vérité de déclarer que son initiative généreuse a été couronnée d'un plein succès.

La coopération française est également redevable à M. de Boyve de la création dès 1885 de l'Union coopérative française; au début de 1885, M. de Boyve avait, en effet, pris l'initiative de la réunion en un congrès général des représentants de toute les sociétés coopératives françaises ; ce congrès ratifiant l'heureuse initiative de son président a constitué l'Union coopérative des sociétés françaises de consommation. M. de Boyve est incontestablement l'un des hommes, qui, depuis le réveil coopératif de 1880, ont la plus grande part dans la direction du mouvement coopératif français.

Dès la première heure, M. Charles Gide, alors professeur à la Faculté de droit de Montpellier, a fait adhésion aux théories coopératives. Il doit à ses nombreux écrits, et à la propagande dévouée qu'il a entreprise, d'être regardé comme le premier et le plus éminent théoricien du coopératisme.

A une époque toute récente, M. Charles Gide, en France, Miss Béatrice Potter (Mme Sidney-Webb), en Angleterre, ont séparément fondé et constitué de toutes pièces la doctrine coopérative. M. Charles Gide, par les études qu'il a consacrées au mécanisme des sociétés coopératives, s'est particulièrement attaché à prévoir les « Transformations que la coopération est appelée à réaliser dans l'ordre économique (1) » ; il a ainsi assuré au coopératisme, dans la science économique,

(1) Voir la 3e des Conférences de propagande, publiées en volume sous le titre : *La coopération.— Conférences de propagande*, Larose, 900, p. 78.

une place importante parmi les doctrines sociales actuellement en vogue ou même en voie de réalisation.

Il n'y a pas pas lieu de s'étonner que la doctrine coopérative soit de formation si récente ; la coopération se pare de noms d'emprunt, quand elle fait remonter ses origines à Robert Owen et à Fourier. Nous sommes obligé pour le moment de différer cette démonstration (1).

Une société d'Economie Populaire, véritable centre coopératif, fut créée en 1872 à Nîmes, c'est autour de cette société que se groupèrent les éléments coopératifs de l'école nîmoise (2).

Le congrès de Paris (1885) : *création de l'Union corporative française*. — Le premier congrès de toutes les coopératives françaises se réunit à Paris à la fin de juillet 1885, sous la présidence de M. de Boyve. 85 sociétés y étaient représentées. Le congrès s'occupa spécialement de fonder une Union en même temps qu'une Fédération d'achat. Les statuts élaborés par une Commission préparatoire furent adoptés ; une double organisation coopérative fut constituée dès 1885 : cette double organisation fut la Chambre économique et la Chambre consultative.

1° *La Chambre Economique* (1885-1892). — La Chambre économique qui n'eut pas tout le succès désiré, avait pour mission de s'occuper de questions commerciales et d'effectuer des achats en gros ; elle se composait d'un comité de 21 membres élus ; elle prélevait sur les sociétés adhérentes 0 fr. 10

(1) La coopération a également trouvé à Nîmes, en la personne de M. Auguste Fabre, un apôtre passionné des sociétés coopératives, comme du Familistère de Guise ; son activité, pour avoir été peu mise en relief, n'en a pas moins eu la plus grande influence sur la coopération nîmoise, c'est à M. Auguste Fabre que l'on doit la création des deux distributives existant à Nîmes.

(2) De Boyve, *Histoire de la coopération à Nîmes*, 1889, p. 80-83.

par membre. Il fallait provoquer la formation d'un magasin de gros ; dans ce but, la Chambre économique se transforma et devint en 1889 la « Fédération nationale ». Ce fut la première tentative d'installation en France d'un magasin de gros; la « Fédération nationale » soutenue par un nombre très restreint de coopératives ne put pas se développer et succomba en 1891, l'indifférence presque absolue des 900 coopératives qui existaient à cette époque était la cause de cet échec.

L'insuccès de la Chambre économique, dès 1892, a réduit l'organisme central constitué au congrès de Paris en 1885 à faire fonction seulement d'Union coopérative. La France ne devait pas entrer de sitôt dans la phase fédérative.

2° *La Chambre consultative.* — La Chambre consultative était appelée à un meilleur avenir, « elle avait pour mission spéciale de renseigner les sociétés existantes sur toutes les questions administratives ou juridiques et de fournir tous les renseignements nécessaires pour la création de sociétés nouvelles » (1). Elle tenait lieu d'organe moral entre les sociétés adhérentes. Elle avait été fondée en 1885 par 36 sociétés ; le nombre de celles-ci ne devait pas croître bien rapidement ; la Chambre avait pour toute ressource un prélèvement de 0 fr. 05 par sociétaire des coopératives affiliées.

Le congrès coopératif de 1889 décide la transformation de la Chambre consultative : les coopératives adhérentes formèrent l'Union coopérative des sociétés françaises de consommation, le bureau directeur s'intitula désormais Comité central de l'Union coopérative, les 30 membres de ce Comité sont élus par les sociétés adhérentes. Au 31 décembre 1890, 59 sociétés étaient adhérentes au Comité central ; ce chiffre s'élève à 190 en 1895. Les coopératives affiliées formaient

(1) Brochure intitulée : *Union coopérative des Sociétés françaises de consommation*, par Daudé-Bancel, 1906, p. 4.

encore une part très minime du chiffre total des coopératives françaises,lequel s'élevait environ à 1.000, à cette époque.

Le congrès de Grenoble en 1893 voulut empêcher certaines sociétés faussement dénommées coopératives de solliciter leur affiliation à l'Union coopérative, le congrès résolut d'exiger de toutes les sociétés adhérentes l'application par elles du principe de répartition de Rochdale : la répartition des bonis au prorata des achats : c'était proclamer bien haut la nécessité de rester fidèle aux principes coopératifs.

Les sociétés adhérentes n'étaient tenues qu'à une cotisation de 0.05 par membre et par an avec maximum de 50 francs pour les coopératives comptant plus de 1000 sociétaires et minimum de 5 francs pour les sociétés ayant 100 membres,ou moins, cette cotisation était infime ; pendant longtemps, elle fut pourtant très irrégulièrement payée.

L'Union coopérative, quoique presque complètement privée de ressources, a rendu de très grands services à la coopération française, elle s'est employée à stimuler le plus possible l'énergie des coopérateurs ; elle a dressé les premières statistiques coopératives françaises : l'Almanach de la coopération française pour 1893, le premier qui ait été publié par l'Union, comptait 942 coopératives.

Le mouvement coopératif français en 1894. — La statistique dressée par l'Union au courant de l'année 1894 est le premier document sérieux que nous possédions. 400 coopératives sur 1050 répondirent au questionnaire qui leur avait été adressé par le comité central : ces 400 coopératives annonçaient un effectif total de 220.000 membres, ce qui fait ressortir à 552 membres l'effectif moyen de ces sociétés (1). Sur ces 400 sociétés, 306 ont déclaré leur chiffre de ventes, ce chiffre total se monte à 74 millions de francs, soit 241.700 francs par coopérative et 241 francs par membre.

(1) Ch. Gide, *La première statistique*, dans l'*Almanach de la coopération française pour* 1895, p. 30, 32, 35, 45.

Si l'on songe que ces 400 coopératives qui ont répondu étaient apparemment les plus puissantes et les mieux organisées, il y a lieu d'évaluer le chiffre total des membres des 1050 sociétés à 300.000 environ et leur chiffre de ventes à 100 millions.

Ces chiffres étaient assez importants pour permettre la constitution d'une Fédération d'achat prospère ; malheureusement ces sociétés n'étaient pas animées d'un esprit fédératif satisfaisant. L'exemple des pays étrangers nous montre qu'un chiffre d'affaires coopératif de 100 millions de francs permet la constitution d'une Fédération d'achat puissante, les ventes annuelles de toutes les coopératives distributives de Hongrie, de Danemark et de Suisse n'atteignent que 23 millions, 60 millions et 70 millions ; cependant les Magasins de gros de Budapest, de Copenhague et de Bâle réalisent respectivement 12 millions, 51 millions et 14 millions de ventes annuelles.

A cette époque, un très grand nombre de nos sociétés françaises se préoccupaient uniquement de vendre bon marché, c'est-à-dire au prix de revient, et nullement de développer la force d'extension de la coopérative ; pour ainsi dire, toutes les boulangeries et sociétés de panification des Charentes vendaient au prix de revient, beaucoup ont continué jusqu'à ce jour. D'autres sociétés qui réalisaient des bonis importants, les distribuaient presque intégralement à leurs membres et n'affectaient qu'une part infime de leurs bénéfices au fonds de réserve de la société.

Cependant il faut se garder d'être injuste. Parmi les 400 sociétés qui ont répondu au questionnaire, plus du quart — 105 sociétés — n'accordaient aucun intérêt au capital, appliquant ainsi la théorie socialiste du capital inproductif d'intérêt (1).

Les Congrès de l'Union coopérative. Dualité de leurs tendances. — L'Union coopérative tient tous les deux ans un Congrès

(1) Ch. Gide : *Almanach pour* 1895, p. 41.

général, ces congrès, véritables assises solennelles de la coopération française, ont surtout une valeur de propagande. L'essai malheureux d'une Fédération d'achat en 1885 a longtemps empêché la constitution d'un magasin de gros.

Considérés au point de vue de la doctrine, ces congrès manifestent une double tendance Toute une fraction, la plus nombreuse, est nettement rattachée à l'idéal coopératif proprement dit. M. Charles Gide est son plus éminent représentant.

Tendances corporatives et participation aux bénéfices. — La seconde fraction du congrès n'est pas entièrement convaincue de l'opposition radicale d'intérêt et de but qui sépare le mouvement coopératif, du mouvement corporatif, aussi continue t-elle à proclamer que le but véritable des coopératives est l'abolition du salariat. Ces coopérateurs font appel aux associations ouvrières de production ; ils commettent une erreur indéniable.

Ces mêmes coopérateurs préconisent la *participation aux bénéfices* ; celle-ci n'a de sens, que pour autant qu'elle constitue, au point de vue de l'idéal corporatif, un pis-aller dans le domaine des coopératives distributives. On ne peut sérieusement songer à rendre les ouvriers, propriétaires des moyens de production, puisqu'il leur manque à la fois les capitaux d'établissement, la discipline dans l'exécution du travail et le talent de direction, du moins a-t-on voulu faire d'eux des co-propriétaires.

La participation aux bénéfices est un acheminement vers la copropriété, le « copartnership system » des Anglais. Ce procédé de « corporatiser » l'industrie est tout à fait inefficace ; pourtant il conserve de très chauds partisans. M. Charles Robert, longtemps membre du comité central de l'Union coopérative, s'est fait le champion de ces théories en France. Notre pays est le pays classique de la participation aux bénéfices comme des associations ouvrières de production.

La statistique de 1894 en fournit la preuve ; elle montre

clairement que la participation aux bénéfices est d'un usage plus répandu chez nous qu'en Angleterre par exemple, 127 sociétés sur les 400 recensées réservaient une part des bénéfices à leurs employés.

Les congrès de l'Union sont donc divisés en deux tendances qui sont, quoique inconsciemment chez la plupart des congressistes, absolument opposées l'une à l'autre.

Dualité des tendances de l'école de Nîmes. — La même opposition se retrouve au sein de l'école de Nîmes ; celle-ci, pour autant qu'elle penche du côté du principe corporatif, peut être comparée à l'école aujourd'hui disparue en Angleterre des *socialistes chrétiens*. On désigne sous ce nom tout un groupe d'intellectuels qui s'est constitué en Angleterre vers 1848 Ce groupe a réclamé l'application du « copartnership system » (copropriété ouvrière) et du « profit-sharing » (participation aux bénéfices) dans le domaine des coopératives distributives.

A l'opposé de ce groupe, l'Ecole de Nîmes comprend un groupe véritablement fédéraliste. M. Charles Gide représente au sein de l'école cet élément nettement fédéraliste et coopératif. Aussi, dans l'ensemble, l'école de Nîmes a-t-elle préconisé avec ardeur le mécanisme des sociétés distributives, il en est résulté un changement dans l'opinion publique ; on s'est enfin peu à peu habitué en France à considérer la coopération comme reposant essentiellement sur les sociétés distributives. Cette orientation nouvelle est toute récente chez nous.

Orientation nouvelle de l'opinion publique en France. — « Jusqu'à ces dernières années, écrivait M. Charles Gide en 1892 (c'est-à-dire jusqu'à la propagande de l'école de Nîmes), il est indéniable que l'idéal coopératif (ou prétendu tel) en France était toujours présenté sous la forme des coopératives de production (ou associations ouvrières de production)

et la défaveur attachée aujourd'hui par la classe ouvrière à ce genre de sociétés a été étendue abusivement à la coopération tout entière (1) » et M. Charles Gide ajoute : « les coopérateurs eux-mêmes ne sont pas innocents de cette confusion d'autant plus inexplicable que les faits étaient là (dès 1892) sous les yeux de tous, qui montraient qu'il n'y avait rien à attendre des associations ouvrières de production. En fait — ajoute-t-il — les 40 associations ouvrières de Paris se tiennent actuellement en dehors du mouvement coopératif, ne participent pas aux congrès, ne font pas cause commune avec les coopérateurs ; elles se contentent de se rapprocher le plus possible des pouvoirs publics qui sont leurs meilleurs clients » (1).

Le retard extraordinaire que présente la France sous le rapport coopératif s'explique au premier chef par cette constatation affligeante : la théorie coopérative n'a prévalu en France qu'à dater de 1880-90 sur l'ensemble des théories corporatives. Ce n'est qu'aux environs de 1890 que l'opinion publique française a achevé de virer de bord et s'est fixée dans le sens coopératif. Malheureusement cette époque qui vit la formation définitive de l'opinion coopérative fut témoin d'une scission profonde au sein de la coopération distributive française.

§ 6. — Scission au sein du mouvement coopératif français (1890).

Ses causes. — S'il est un caractère que présentent au même degré les peuples de race latine, c'est assurément leur passion commune pour la politique. France, Belgique et Italie manifestent toutes trois un fâcheux attachement aux querelles politiques. En ces trois pays, une scission complète s'est produite au sein du mouvement coopératif.

(1) Ch. Gide, Le mouvement coopératif en France dans ces 10 dernières années, *Revue d'Economie politique*, janvier 1893, p. 24.

Peu à peu un certain nombre de grandes coopératives parisiennes ou appartenant à la région du Nord, qui avaient été fondées en dehors de toute intention politique, se sont directement intéressées à l'action et à la propagande du parti socialiste ou plus exactement de l'un des partis socialistes français. En même temps, dans les mêmes régions, des coopératives nettement ouvrières et assez nombreuses ont été directement fondées dans un but politique, ces sociétés remontent à ces dernières années, à 1890 environ.

Les coopératives dites « socialistes » et la neutralité politique. — Tout un groupe de coopératives ouvrières à caractère nettement *socialiste* s'est ainsi constitué ; ces sociétés consacrent une partie de leurs bénéfices annuels à la propagande électorale des candidats socialistes, ou tout au moins font ouvertement cause commune avec ces candidats, chaque société devient un foyer de propagande socialiste.

A l'opposé de ces coopératives dites socialistes, les coopératives *neutres ou bourgeoises* prennent grand soin de se tenir en dehors de toute lutte électorale. Les coopératives socialistes, en consacrant à la propagande politique une partie, si faible soit-elle, de leurs bénéfices commerciaux, diminuent d'autant leurs fonds de réserve et de développement ; leur puissance d'accroissement se trouve ainsi entravée, telle est la première et très grave erreur de tactique coopérative que commettent des coopératives socialistes.

Mais une seconde objection, beaucoup plus décisive encore, mérite d'être faite. La société distributive, par le choix qu'elle fait de tel ou tel candidat politique, mécontente certainement toute une partie de ses membres ; elle exclut de son sein toute personne non socialiste. Supposons cependant tous ses membres acquis aux idées socialistes, l'opinion socialiste n'est pas une et homogène ; elle se décompose en toute une série de nuances indiscernables les unes des autres, comme la lumière passant à travers un prisme. Il faudra donc que la

société fasse son choix entre socialistes réformistes et socialistes marxistes, entre ceux-ci et les candidats syndicalistes et même purement anarchistes : cruel dilemme dont la coopérative ne sortira qu'en provoquant le mécontentement de toute une fraction de son effectif.

Il n'est pas contestable que les coopératives socialistes ont tort de se mêler à l'action politique. Autant il est naturel et fatal que les membres des sociétés distributives essentiellement ouvrières soient personnellement acquis aux idées socialistes et fassent individuellement campagne pour les candidats de cette opinion, autant il est déplorable que la société prenne elle-même parti entre les différents candidats en présence. Les coopératives ne doivent pas être les « vaches à lait » de l'un quelconque des différents partis socialistes. Il faut se féliciter de voir certaines coopératives françaises, dites socialistes, se refuser systématiquement à consacrer un centime à la propagande politique, telle est l'attitude de *La Fraternelle*, de Saint-Claude, dans le Jura français, cependant, personne ne peut mettre en doute les opinions profondément socialistes de tous ses membres, l'attitude de cette vaillante petite société mérite toute notre estime et notre admiration ; c'est avec une satisfaction profonde que nous les lui exprimons.

Le même phénomène s'observe en Belgique qu'en France : la neutralité politique des coopératives nettement ouvrières — et socialistes, de par les opinions personnelles de leurs membres — ne se retrouve nulle part en Belgique : elle est, au contraire, la règle absolue des coopératives allemandes, même socialistes. Beaucoup de ces sociétés, surtout celles qui se sont constituées dans les villes essentiellement industrielles et ouvrières de la Saxe, ne comprennent que des ouvriers socialistes ; cependant, ces sociétés n'opèrent pas le moindre prélèvement sur leurs bénéfices dans un but de propagande politique et ne participent en rien aux agitations électorales.

Historique de la scission. — Telles sont les causes générales et profondes pour lesquelles deux groupes distincts de coopératives se sont constitués en France. Considérons maintenant les faits qui ont marqué le processus de cette scission ; celle-ci a une importance considérable, elle aura pour conséquence directe la constitution d'une double organisation coopérative centrale en France.

Le délégué de la coopérative « La Bellevilloise », l'une des sociétés les plus importantes de la région parisienne, annonça brusquement au congrès de 1890 de l'Union coopérative, l'intention de «La Bellevilloise» de se retirer de l'Union. Plusieurs sociétés ouvrières de la région parisienne imitèrent cet exemple. Longtemps ces coopératives à tendances socialistes vécurent isolées les unes des autres ; pourtant le besoin de cohésion se fit bientôt sentir. Dès 1892, les coopératives parisiennes essayèrent de constituer une sorte de Fédération pompeusement intitulée Fédération nationale. Sa carrière ne fut pas longue ; l'année suivante, la Fédération nationale fut mise en faillite.

En 1895, nouvel essai. L'initiative fut prise par « l'Economie sociale » de Clichy ; celle-ci, ayant eu à soutenir un procès, dut faire appel aux sociétés sœurs qui se réunirent et décidèrent de créer une nouvelle Fédération de coopératives socialistes. Le projet n'attira tout d'abord que fort peu de coopérateurs ; l'échec de 1892 avait passablement éloigné les coopératives de toute tentative de Fédération. On se décida pourtant à agir et, tenant compte de l'aversion qu'avaient les coopératives pour ce mot de Fédération qui leur rappelait de si cruels souvenirs, on préféra adopter le titre de « Bourse coopérative des sociétés ouvrières de consommation ». Des réunions furent tenues entre les délégués des coopératives socialistes ; les statuts de la Bourse furent adoptés, le 1er décembre 1895 ; la rupture avec le Comité central était définitive.

SECTION II. — L'Union coopérative et l'Office coopératif.

Commençons notre étude de l'organisation coopérative centrale en France, par l'examen de l'Union coopérative des sociétés françaises de consommation et de l'Office coopératif.

§ 1. — L'Union coopérative.

1° *Sa composition.* — L'Union coopérative constituée au congrès de Paris dès 1885 se compose uniquement des sociétés distributives qui manifestent le désir d'adhérer à l'Union. L'adhésion à l'Union est tout à fait indépendante de l'opinion politique des membres de la coopérative ; aussi l'Union comprend-elle des sociétés à tendances socialistes et des sociétés à tendances nettement catholiques. Certaines sociétés socialistes adhèrent en même temps à l'Union et à la Bourse des coopératives socialistes. Cependant la majeure partie des sociétés affiliées sont neutres et se désintéressent totalement de la politique.

Depuis le Congrès de Grenoble, 1893, l'Union coopérative exige des sociétés qui demandent leur inscription qu'elles fassent la preuve de la répartition de leurs bénéfices au prorata des achats, leur caractère nettement coopératif est ainsi exigé. Les sociétés adhérentes doivent également faire parvenir au Comité central, à la fin de chaque exercice, deux exemplaires de leur bilan (1).

2° *Administration de l'Union.* — L'Union coopérative est administrée par un *Comité central* composé de 36 membres titulaires, élus au scrutin de liste par les sociétés coopératives adhérentes ; chaque société a le droit de présenter comme candidat au Comité central qui elle juge bon ; cependant

(1) Article 2 des statuts de l'Union.

aucun commerçant ou représentant de commerce ne peut être élu membre du Comité central (1).

Ce comité se réunit aussi souvent qu'il le juge à propos, au moins une fois par mois. Les membres du comité qui habitent loin de Paris peuvent déléguer leurs pouvoirs à un coopérateur habitant Paris ou ses environs (2).

Les membres du Comité central sont élus pour 3 ans (2).

3° *Cotisations.* — Les sociétés adhérentes payent une cotisation annuelle de 0.05 par sociétaire sans qu'en aucun cas, le chiffre de la cotisation puisse dépasser 50 francs (3). Cette cotisation est très manifestement insuffisante pour assurer au Comité central des ressources considérables. Le total des cotisations payées annuellement n'atteint pas 12.000 francs. L'Union coopérative ne dispose d'aucun capital. Pour faire partie de l'Union, il n'y a point de droit d'entrée à acquitter ni d'obligations à souscrire ; l'Union vit chaque année sur les 12.000 francs qui lui sont alloués par les sociétés adhérentes.

4° *Développement de l'Union.* — Le développement de l'Union a été assez lent. En 1895, après la scission entre les coopératives neutres et les coopératives dites socialistes, l'Union, qui s'était constituée en 1885 avec 36 sociétés, comptait 190 sociétés adhérentes ; ce chiffre devait s'accroître très lentement. On comptait seulement 307 sociétés affiliées en 1900, 328 en 1905, 335 en juin 1907 (4).

De 1895 à 1907, le chiffre total des sociétés distributives françaises est passé de 1221 à 2166. A ces deux époques, par

(1) Article 2.
(2) Articles 7, 8 et 9.
(3) Article 12.
(4) Nous sommes redevables de ces chiffres à l'obligeance de M. Daudé-Bancel, le très dévoué secrétaire général de l'Union coopérative. Voir les statistiques de la France, nos 1 et 4 p. 204 et 206.

conséquent, la proportion des sociétés adhérentes au Comité est restée constante, les sociétés affiliées à l'Union ne constituent que le sixième de l'effectif total des coopératives françaises. Heureusement, convient-il de ne pas s'arrêter à cette proportion absolument trompeuse. Les 335 coopératives qui ont adhéré à l'Union sont en majeure partie importantes ; elles ne comprennent pas moins de 200.000 membres, soit un tiers environ de la population coopérative de la France. Ainsi l'Union coopérative étend son influence sur une proportion assez considérable des coopérateurs français.

Les trois plus grandes sociétés affiliées au Comité central sont l'Union de Limoges (9.793 membres et 4.200.000 francs de ventes en 1907), l'Union de Roubaix (15.000 membres et 2.400.000 francs de ventes) : l'Indépendante de Lille (11.700 membres et 1.820.000 francs de ventes) ; la Revendication de Puteaux est également importante ; elle ne compte que 38.938 membres, mais réalise 2 millions 1/2 de ventes annuelles ; enfin la Société coopérative de St-Remy-sur-Avre (Eure et-Loir) comprenait en 1907, 3.600 membres et avait effectué 1.236.000 francs de ventes (1).

L'Union coopérative organise périodiquement des congrès, où toutes les sociétés coopératives françaises, même non adhérentes à l'Union, sont admises à envoyer des délégués. « Chaque société quelle que soit son importance, ne peut envoyer au congrès qu'un seul délégué, avec voix délibérative ; toutefois, chaque société peut déléguer au congrès autant de membres auditeurs, qu'il lui plaira ; ceux-ci auront seulement voix consultative (2).

De 1885 à 1907, 12 congrès coopératifs ont été organisés par l'Union ; ils ont surtout une valeur de propagande. L'Union publie depuis 1893, l'*Almanach de la coopération française* et fait paraître le journal bi-mensuel « *L'Union coopérative*. »

(1) *Almanach de la coopération française* pour 1908, p. 74 à 149.
(2) Article 5 des statuts de l'Union.

L'Union coopérative a pour but de servir de lien moral entre toutes les coopératives françaises et de parfaire leur éducation coopérative ; elle est un organe de protection et de tutelle pour toutes les sociétés auxquelles elle fournit tous les renseignements administratifs et juridiques, utiles. Ce rôle est des plus importants, cependant l'Union ne pouvait se tenir pour satisfaite ; elle s'est efforcée de réaliser le but suprême de tout mouvement coopératif : l'achat en gros par une Fédération, des denrées utiles aux coopératives. L'Union s'est dédoublée, elle a constitué à côté d'elle une Fédération d'achat ou mieux un embyron de Magasin de gros.

§ 2. — L'Office coopératif.

A la suite des résolutions du congrès international de Paris, le Comité central a constitué en 1900 « l'Office coopératif de renseignements commerciaux et d'achats en commun ». Il était destiné à succéder à la Chambre économique dont nous avons exposé la constitution en 1885 et l'échec final en 1892.

1° *Sa composition.* — L'Office coopératif se compose des sociétés distributives et des Fédérations coopératives qui manifestent le désir d'adhérer à l'Office ; coopératives et Fédérations sont les unes adhérentes, les autres simplement correspondantes, ces dernières ne peuvent pas prendre part à l'administration de l'Office (1).

2° *Son administration.* — Le conseil confédéral de l'Office coopératif procède d'un triple recrutement ; il comprend 5 membres du Comité central désignés par celui-ci ; 5 délégués élus par le congrès des sociétés adhérentes, enfin, il se compose de tous les délégués, désignés à titre de mandataires, par les sociétés et les Fédérations affiliées. Les mandataires que désignent auprès de l'Office coopératif les sociétés et Fédérations

(1) Article 6 des statuts de l'Office.

simplement correspondantes ne participent pas à l'administration de l'Office (1).

Ce conseil confédéral nomme un bureau composé de huit membres ; c'est ce bureau qui administre et dirige l'Office. Il reçoit les commandes des sociétés fédérées, conclut des marchés ; en un mot, il organise l'achat en gros.

3° *Absence du capital de l'Office.* — L'Office coopératif n'a pas réussi à prendre une grande extension ; il lui est fort difficile de conclure à son propre compte des marchés fermes ; il est dépourvu de tous capitaux, il a pour unique ressource les cotisations des sociétés. Chaque société n'est tenue qu'à un versement annuel de cinq francs, cette cotisation, si insignifiante soit-elle, est très rarement versée (2).

L'Office coopératif présente cette particularité à coup sûr lamentable d'être la seule Fédération d'achat qui n'exige des sociétés adhérentes ni droit d'entrée, ni souscription d'obligations, ni cotisations, la cotisation statutaire étant devenue purement facultative. Le très médiocre dévouement dont les coopératives françaises sont capables à l'endroit de tout organisme central explique seul ce singulier état de droit. En dehors des sommes empruntées, l'Office coopératif ne possède pas d'autres capitaux que les bénéfices accumulés des années précédentes. Toutefois, ces bénéfices de 1900 à 1903 ont été attribués au Comité central en remboursement des dépenses qu'il avait faites pour l'Office ; à la fin de 1907, les bénéfices accumulés se montaient à 9.129 francs ; c'est le fonds de réserve de l'Office ; de plus, 13.850 francs avaient été empruntés, l'Office disposait donc, à la fin de 1907, d'un fonds de roulement de 22.979 francs. On voit le peu d'importance de ses capitaux.

(1) Article 9.
(2) Article 13 des statuts.

4° *Développement de l'Office.*— L'Office ne comprenait à sa fondation en 1900, que 28 sociétés parmi les 307 sociétés qui, à cette époque, étaient affiliées à l'Union coopérative. Heureusement, les sociétés adhérentes à l'Union ont-elles presque toutes fait adhésion à l'Office. A la fin de 1907, l'Union comptait 340 sociétés, l'Office 330 ; une dizaine seulement de ces sociétés restaient en dehors de l'Office coopératif.

Le chiffre des opérations faites par l'Office est passé de 1901 à 1907, de 70.000 francs à 1.008.307 francs ; mais il convient de bien savoir ce qu'il faut entendre sous ce terme vague d'opérations. Faute de capital, l'Office, tout au début de son activité, se borna, conformément à sa dénomination, à donner aux sociétés adhérentes de simples renseignements commerciaux. Cependant, à partir de 1901-1902, il fut assez heureux pour faire passer des marchés collectifs entre tels fournisseurs et plusieurs coopératives qui avaient fait bloc de leurs différentes commandes. Les fournisseurs auprès desquels on effectuait des achats en gros accordèrent des bonifications ou des réductions de prix, ces bonifications appartiennent aux sociétés clientes, mais l'Office ne les leur attribue que d'une manière toute nominale : il se contente de les porter sur ses propres registres, au compte des sociétés clientes, à proportion des achats de chacune d'elles, il en garde en réalité la pleine et entière disposition ; ces réductions de prix sont la source de recettes la plus importante de l'Office.

L'Office a immédiatement profité de ces quelques milliers de francs de roulement pour acheter des marchandises en son propre nom ; il ne s'est plus borné à transmettre des commandes. Depuis 1906, il agit tantôt comme courtier, découvrant son mandant pour le compte duquel il agit, tantôt comme simple négociant achetant à ses risques et périls.

Jusqu'en 1906, le montant des opérations inscrites au bilan de l'Office n'est pas autre chose que le montant des opérations faites entre les fournisseurs et les coopératives par l'intermé-

diaire de l'Office. A partir de cette date, une discrimination est nécessaire. En 1907, les 330 sociétés affiliées ont effectué auprès de l'Office 1.008.307 francs d'achats, moins de la moitié de ce chiffre d'opérations concerne les marchandises que l'Office a vendues aux sociétés affiliées, après les avoir achetées à son propre compte. Sur ce chiffre global de un million, 600.000 francs environ se rapportent à des marchés dans la conclusion desquels l'Office est intervenu à titre de simple courtier.

La puissance économique de l'Office est presque insignifiante. Un seul résultat est propre à nous surprendre : l'Office ne disposait en 1907 que d'un fonds de roulement de 22.977 francs, il est remarquable qu'une aussi faible somme lui ait permis d'effectuer dans l'année plus de 400.000 francs de payements.

L'Office vend essentiellement aux sociétés adhérentes des denrées alimentaires et des denrées coloniales. Il est secondé par un certain nombre de *Fédérations régionales* qui réalisent des achats collectifs; elles sont actuellement au nombre de 7, mais elles ne s'étendent pas à toute la France. Les deux seules qui soient dignes de mention sont : « La Fédération des coopératives du P.-L.-M. et de l'Est » dont le siège est à Grenoble, et qui compte 98 Sociétés adhérentes et fait 1 million 1/2 d'affaires annuelles, et « la Fédération du Gard et l'Hérault » dont le siège social est à Nîmes et qui réalise 500.000 francs d'affaires annuelles.

SECTION III. — **La Bourse des coopératives socialistes et le Magasin de gros des coopératives de France.**

Les coopératives socialistes françaises ont constitué un double organisme central : Une Bourse ou Union des coopératives socialistes et une Fédération d'achat.

§ 1. — La Bourse des coopératives socialistes de France.

1° *Sa composition.* — La Bourse des coopératives socialistes a été constituée à Paris le 1er décembre 1895. Dès l'origine, elle se plaçait nettement sur le terrain politique. Toute coopérative distributive pour adhérer à la Bourse doit accepter les principes fondamentaux du socialisme international : la lutte des classes, la socialisation des moyens de production et d'échange, l'entente internationale des travailleurs (1). Les coopératives incorporées ou de solidarité et même les associations ouvrières de production peuvent adhérer à la Bourse au même titre que les coopératives distributives ; toutefois, en fait, elles ne constituent qu'une toute petite minorité.

2° *Son administration.* — La Bourse des coopératives socialistes est administrée par un conseil composé de 7 membres et d'une commission de contrôle nommée par voie de référendum (2).

3° *Ses revenus.* — Les coopératives doivent verser par an et par membre à la Bourse 0 fr. 05,pour couvrir les dépenses de la Bourse ; 0 fr. 10 pour alimenter la propagande socialiste (2). La Bourse ne reste pas absolument étrangère aux luttes politiques, elle commet ainsi une erreur certaine de méthode. La B. C. S. de France est l'unique exemple d'une organisation coopérative centrale qui s'intéresse à la propagande politique ; la Fédération coopérative belge qui est socialiste, n'est pas tombée dans ce travers.

Les coopératives incorporées et les associations ouvrières de production adhérentes doivent verser 12 francs par an à la Bourse, plus 2 0/0 de leur revenu net pour la propagande

(1) Article 8 des statuts de la Bourse.
(2) Article 2.

politique. Ces deux dernières dispositions ont un caractère plus théorique que pratique (1).

Comme toute Union coopérative, la Bourse a pour but d'être un centre de renseignements, un instrument de propagande coopérative, un trait d'union entre les sociétés distributives. Pas plus que l'Union coopérative, elle ne constitue un organe central bien puissant; ses ressources sont très limitées, elles ne se montent qu'à 10.000 francs. Son rôle paraît important, en comparaison de la faiblesse de ses moyens financiers. Elle organise périodiquement les congrès des coopératives socialistes. En 1900 se tint, à son instigation, à Paris, le premier Congrès de la coopération socialiste. Le sixième et dernier congrès s'est réuni à Troyes le 31 mars 1907.

4° *Son développement.* — La Bourse comprenait seize coopératives en 1895, à sa fondation; ce chiffre a progressivement augmenté, pour atteindre 101 en 1904, 186 à la fin de 1907 (2). La Bourse contenait en outre une trentaine de coopératives incorporées ou d'associations ouvrières de production. Le nombre des sociétés adhérentes a assez rapidement augmenté, cependant les sociétaires des coopératives adhérentes restent encore peu nombreux. A la fin de 1907, la Bourse n'englobait qu'un effectif total de 78.702 sociétaires; elle ne comprend en réalité qu'une assez faible fraction des coopératives distributives socialistes.

Il convient de désigner sous ce terme de coopératives socialistes, les sociétés uniquement composées d'ouvriers qui professent tous personnellement des idées socialistes. Il est impossible de préciser le nombre de ces sociétés; toutefois il n'est pas douteux que les 650.000 coopérateurs français comprennent plus de 78.702 ouvriers acquis aux doctrines socialistes.

(1) Article 2.
(2) Statistique française n° 2, p. 205.

La Bourse n'englobe que la minorité des coopératives françaises qui méritent le titre de socialistes.

Les coopératives les plus importantes qui adhèrent à la Bourse sont : « la Bellevilloise » du 20e arrondissement de Paris, la géante des coopératives socialistes de France. En 1906, elle comptait 6.400 sociétaires et réalisait 3 millions 1/2 de ventes ; « l'Alliance des Travailleurs de Levallois-Perret » a atteint en 1906, 1.113.000 francs de ventes, avec 4.600 membres. La même année, l'« Union » d'Amiens a vendu pour 1.400.000 fr. de marchandises, à 3.700 membres. Enfin « l'Union » de Lille comptait 6.700 membres, et réalisait 1 million 1/2 d'affaires par an.

D'autres coopératives nettement socialistes sont restées en dehors des cadres de la Bourse, telles « La Paix » de Roubaix — 4.000 membres, et 1 million d'affaires par an — l' « Egalitaire » du xe arrondissement de Paris — 5.500 membres et 2 millions de ventes annuelles (1).

La « Verrerie ouvrière » d'Albi qui a réalisé en 1906 une production de 892.500 francs, est la seule grande coopérative incorporée adhérente à la Bourse (2).

En 1906, les 150 sociétés distributives adhérentes ne comprenaient que 65.653 sociétaires et avaient vendu seulement 20 millions de francs de marchandises.

Ces 150 sociétés coopératives ont versé aux grèves, en 1906, 19.549 francs et ont affecté à la propagande 41.223 francs ; enfin, elles avaient dépensé la même année en œuvres de solidarité, 82.207 francs (3). Ces sommes — importantes, étant donné le petit nombre et la faiblesse de ces sociétés — montrent de quelle ardeur politique et de quels sentiments altruistes les coopératives socialistes sont animées.

(1) Statistique du *Bulletin de l'Office du travail*, septembre 1907, p. 936.

(2) Statistique du *Bulletin de l'Office du travail*, août 1907, p. 798.

(3) VIe Congrès national de la coopération socialiste, Troyes, 1907, p. 138.

A la fin de 1907, les 186 sociétés distributives affiliées à la Bourse réalisaient 28.382.709 francs de ventes annuelles et comprenaient 78.702 membres. 20 de ces sociétés ont un chiffre d'affaires qui dépasse 250.000 fr. par an.

La Bourse n'exerce pas une action très considérable sur le mouvement coopératif français : 78.000 coopérateurs sur un total de 650.000, 28 millions de ventes annuelles sur un chiffre global de 200 millions d'affaires, de semblables résultats manifestent le peu d'importance de l'organe central des coopératives socialistes. Cependant, on se tromperait si l'on jugeait de son importance par le nombre de ses membres. Les sociétés affiliées à la Bourse sont les plus vivantes et les plus actives de toutes celles qui ont une inspiration nettement socialiste. Bien que peu nombreuses, elles s'efforcent de diriger tout le mouvement.

§ 2. — Le Magasin de gros des coopératives de France.

La Bourse dont l'action pratique, en général excellente, prête parfois à la critique — sous le rapport de la neutralité politique — a eu un grand mérite ; elle a constitué à côté d'elle un organisme commercial, un Magasin de gros. L'idée en avait été exprimée périodiquement, à tous les congrès coopératifs : elle ne devait se réaliser qu'en 1906. Le V[e] congrès de la coopération socialiste tenu à Nantes en 1906, avait énergiquement conclu à la constitution d'un Magasin de gros. La Bourse entreprit alors une active propagande auprès des coopératives et des Fédérations régionales adhérentes, afin de provoquer un mouvement fédératif. Ses efforts devaient être couronnés de succès. Le 16 septembre 1906, se réunissait à Paris l'assemblée générale constitutive de la société anonyme : « Le Magasin de gros des coopératives de France ». Celle-ci commençait sa gestion le 1[er] octobre de la même année (1).

(1) *Almanach de la coopération socialiste*, 1907 p. 139-140.

Fédérations régionales et coopératives étaient seules admises à prendre part à l'assemblée. « La Bellevilloise » de Paris, l'« Union » d'Amiens et plusieurs Fédérations régionales étaient représentées. Le but du Magasin de gros était clairement exposé : « Le but essentiel de la société est de remettre entre les mains des consommateurs, c'est-à-dire de la collectivité, la propriété et l'administration des moyens de consommation, de production et d'échange » (1).

1° *Sa composition.* — Le Magasin de gros se compose de deux catégories de sociétaires :

a) Normalement, il ne comprend comme membres que des coopératives distributives et des Fédérations régionales coopératives ; les unes et les autres ne peuvent être admises que par décision du conseil d'administration et sous réserve de ratification de l'assemblée générale (2). Les différentes sociétés distributives françaises n'ont pas le droit d'exiger leur admission au Magasin de gros des coopératives de France. Les statuts du Magasin de gros ne mettent aucune condition politique à l'admission de la société ; son adhésion à la Bourse des coopératives socialistes n'est pas exigée ; cependant une coopérative à caractère conservateur ou réactionnaire verrait sa demande d'admission sûrement rejetée par le conseil d'administration,les sociétés affiliées au Magasin de gros de Paris procèdent toutes d'une inspiration ouvrière et socialiste.

Les coopératives, pour être admises à titre de membres doivent « employer les bénéfices provenant de la vente au public à la propagande coopérative ou socialiste, à des œuvres de solidarité sociale ou d'institution ou à un fonds collectif indivis et impersonnel » (2).

Par cette très sage disposition, le magasin de gros écartait les sociétés contaminées par l'esprit capitaliste et l'esprit de lucre.

(1) Article 15 des statuts du magasin de gros.
(2) Article 6.

b) A côté de cet élément normal et stable, le Magasin de gros à seule fin de se procurer des fonds, admet comme sociétaires, de simples particuliers ; mais il faut être militant socialiste et coopérateur, pour être admis à souscrire des parts sociales du Magasin de gros. Il faut être membre depuis trois ans au moins d'une coopérative distributive, d'une coopérative incorporée ou d'une association ouvrière de production, adhérente à la Bourse des coopératives socialistes. Cet élément dans la société est tout à fait exceptionnel. En outre, « par décision de l'assemblée générale, le remboursement des parts individuelles s'opérera par voie de tirage au sort, aussitôt que la situation financière le permettra » (1).

Les parts sociales ou obligations sont de 25 francs. Chaque coopérative doit souscrire autant d'obligations qu'elle compte de fois 100 membres ou fraction de 100 membres. « Le dixième de la souscription au minimum sera versé en souscrivant, les autres dixièmes sont versés à un mois d'intervalle. » Toute Fédération régionale coopérative doit souscrire une obligation par deux sociétés adhérentes. Les membres individuels ne se voient imposer aucun minimum de souscription (2).

Les coopératives adhérentes se font représenter par un ou deux délégués ; le nombre de voix dont elles disposent dépend de leur importance numérique. Toute société comptant moins de 100 membres a droit à une voix ; « au-dessus de ce chiffre, toute coopérative aura droit à un suffrage par 500 sociétaires en plus » (3). Cette disposition a pour résultat d'avantager assez sensiblement les petites sociétés. Pour avoir droit à plus d'un suffrage, une société doit comprendre plus de 600 membres.

Les Fédérations régionales ne disposent que d'un seul suffrage.

(1) Article 6 des statuts.
(2) Article 5.
(3) Article 11.

Les membres individuels jouissent d'une puissance de vote assez considérable ; 100 obligations souscrites leur donnent droit à un suffrage. Au 31 mai 1907 (huitième mois de gestion), 47.025 francs avaient été souscrits, dont 22.875 francs par des militants ; ceux-ci disposaient donc de 228 voix à l'assemblée générale. Les sociétés adhérentes qui avaient souscrit les 24.150 francs restants étaient au nombre de 141. Ces sociétés jouissant vraisemblablement en moyenne de deux voix chacune, possédaient un total 300 suffrages environ. Leur majorité à l'assemblée générale n'était pas très forte.

On comprend que le Magasin de gros exige de ses membres individuels qu'ils soient des militants socialistes et coopérateurs : un élément hostile, si important, pourrait devenir dangereux en certaines circonstances.

2° *Son administration.* — L'assemblée générale est l'organe souverain du Magasin de gros. Les membres de la société se réunissent en assemblée générale chaque année au mois d'août. « L'assemblée entend et approuve s'il y a lieu le rapport des commissaires sur la situation de la société, sur le bilan, sur les comptes présentés par les administrateurs ; elle vote l'emploi des bénéfices dans les limites statutaires et nomme les administrateurs et les commissaires et statue souverainement sur les intérêts de la société » (1).

La société est administrée par un conseil d'administration de 9 membres, au moins, désignés par l'assemblée générale. Les administrateurs de la société doivent être « propriétaires pendant la durée de leur mandat, d'une obligation, au moins affectée à la garantie de tous les actes de leur gestion » (2). Le conseil est nommé pour 3 ans ; il est renouvelable par tiers ; « il a les pouvoirs les plus étendus pour l'administration des biens et affaires de la société ; il arrête les comptes qui doi-

(1) Article 11 des statuts.
(2) Article 8.

vent être soumis à l'assemblée générale et propose l'emploi des bonis dans les limites statutaires » (1).

Le conseil d'administration choisit un ou plusieurs directeurs qui ont la haute main dans l'administration de la société, quitte à exécuter les décisions du conseil d'administration. Ces directeurs dirigent souverainement le Magasin de gros, proposent au conseil la nomination ou la révocation des employés sous leurs ordres. Par leur signature, ils engagent la société (2).

Le Magasin de gros possède une commission de surveillance. Les 5 commissaires qui la composent vérifient chaque semestre l'état de la situation active et passive de la société ; ils présentent, à la fin de l'exercice social un rapport sur la situation financière, le bilan et les comptes présentés par les administrateurs. Ils sont nommés par l'assemblée générale (3).

La Fédération vend également aux sociétés non affiliées.

3° *Son capital social.* — Le capital de la société est composé d'obligations de 25 francs chacune. Chaque société adhérente souscrit, avons-nous vu, au moins une action par 100 membres (4).

Le capital primitivement fixé était de 500 francs seulement. L'assemblée générale du 6 octobre 1907 a élevé le capital social à la somme de 100.000 francs. Le saut est énorme. Après un an d'exercice, la société compte émettre 400.000 obligations de 25 francs chacune, au lieu de 20 obligations seulement (5).

(1) Article 8.
(2) Article 9.
(3) Article 10.
(4) Article 4.
(5) Modification à l'article 4 : *Statuts du magasin de gros* (brochure), 1908, p. 14.

Répartition des bénéfices. — L'article 13 des statuts règle la répartition des bénéfices annuels : 25 0/0 des bonis sont versés entre les mains de la Bourse des coopératives socialistes, soit 5 0/0 à la caisse de solidarité et 20 0/0 à la caisse de propagande coopérative socialiste.

20 0/0 sont répartis au prorata des achats des sociétés clientes ;

10 0/0 sont laissés à la disposition de l'assemblée générale ;

5 0/0 sont affectés au fonds de réserve légal de la société ; enfin 40 0/0 servent à « l'extension du fonds de développement de la société ou des services fédéraux ou interfédéraux de production » (1). En fait, l'assemblée générale du 6 octobre 1907 qui a clôturé la première année d'exercice, a attribué au fonds de développement de la société les 10 0/0 de bénéfices laissés à la disposition de l'assemblée.

En résumé, le 1/4 des bénéfices d'exploitation est affecté à la Bourse des coopératives socialistes pour sa propagande et sa caisse de solidarité ; 20 0/0 des bénéfices sont ristournés aux sociétés clientes. Cette proportion n'est pas excessive. Le reste des profits, exactement 55 0/0, est consacré à l'accumulation du fonds de réserve et du fonds de développement de la société. Plus de la moitié des bénéfices nets de chaque exercice reçoit ainsi une affectation collective.

N'était l'attribution du quart des bénéfices d'exploitation à la Bourse — attribution qui prêterait à bien des critiques — il demeure certain qu'un semblable système de répartition est très sagement conçu et fait honneur à ses auteurs.

Les statuts votés le 16 septembre 1906 édictent une disposition finale très probablement illégale et entachée de nullité, mais particulièrement symptomatique.

Aucune modification aux statuts ne pourra être présentée ni votée à l'assemblée générale des membres, si elle va à l'encontre même du but de la société qui est de remettre « entre

(1) Article 13 des statuts.

les mains des consommateurs, c'est-à-dire de la collectivité, la propriété et l'administration des moyens de consommation, de production et d'échange » (1).

La théorie fédéraliste se trouve ainsi exprimée de la manière la plus saine et la plus orthodoxe.

4° *Développement du Magasin de gros.* — Le Magasin de gros des coopératives de France est de création tout récente. A l'heure actuelle, nous connaissons les résultats de sa première année d'exercice ; son chiffre d'affaires a atteint 1.877.781 francs durant ses 8 premiers mois d'activité et 3.874.233 francs à la fin de ses 14 premiers mois d'exercice. Le chiffre d'affaires de sa première année d'exercice s'élève donc à près de 3.500.000 francs. Ce début est très satisfaisant (2).

Les 8 et 14 premiers mois de gestion ont produit un bénéfice net de 25.863 francs, et de 56.834 francs (2),

Au 31 mai 1907, en d'autres termes à son huitième mois d'exercice, le Magasin de gros comptait 141 sociétés affiliées et 211 sociétés clientes. La Bourse des coopératives socialistes comprenait à la même date 186 sociétés ; la plupart de ces dernières avaient donc adhéré au Magasin de gros.

Le capital de la Fédération avait été fixé à la somme insignifiante de 500 francs ; heureusement,les coopératives socialistes montrèrent un véritable empressement à souscrire des parts sociales ; à la fin du premier mois de gestion — octobre 1906 — 30.075 francs d'obligations avaient été souscrits ; au huitième mois de gestion — mai 1907 — les souscriptions sont montées à 47.025 francs dont il ne restait plus que 5.700 francs à verser. La moitié environ de ce capital avait été fourni par des militants socialistes admis à titre de membres de la société ; 22.875 francs avaient semblable provenance. Les

(1) Article 15.
(2) Statistique de la France, n° 3, p. 205.

sociétés affiliées avaient fourni le reste du capital, soit 24.150 francs.

La rapidité de cette souscription a décidé l'assemblée générale du 6 octobre 1907 à élever le capital de la Fédération à la somme de 100.000 francs; au 30 novembre 1907, 51.100 francs avaient été souscrits. Ce capital de début est très satisfaisant.

La Fédération suisse dont le chiffre d'affaires annuel a tout récemment dépassé 14 millions ne possède qu'un capital social équivalent; il s'élève seulement à 53.000 francs. Heureusement la Fédération suisse a-t-elle réussi à emprunter et à recevoir en dépôt des sommes importantes.

Le Magasin de gros de Paris semble doté de capitaux suffisants pour faire face à l'étendue actuelle de ses opérations.

Au 31 mai 1907, ses différentes réserves, prélevées sur les bénéfices d'exploitation, atteignaient déjà la somme de 20.000 francs environ.

Dès sa première année d'exercice, le Magasin de gros a résolument abordé la production directe. Elle a acheté à la date du 1er juin 1907, la *cordonnerie de Lillers* (Pas-de-Calais), une association ouvrière de production qui végétait misérablement depuis quelques années. En 1906, elle comptait 45 sociétaires et avait réalisé 118.224 francs de ventes. La gestion du Magasin de gros semble donner les meilleurs résultats (1).

Le premier trimestre d'exploitation a donné 6.000 francs de bénéfices à la Fédération. Les ouvriers de la cordonnerie, quoique dépossédés du droit de propriété sur l'entreprise et réduits à la qualité de salariés, seront vraisemblablement les derniers à se plaindre de la transformation. La direction de Magasin de gros a décidé de porter leur salaire hebdomadaire à 27 francs. Ces mêmes ouvriers ne touchaient auparavant

(1) Rapport présenté à l'assemblée générale du 6 octobre 1907, p. 14.

que 25 francs de rétribution par semaine et aucun bénéfice, l'entreprise ayant toujours été en perte avant son achat par la Fédération.

Le Magasin de gros possède un entrepôt et une brûlerie de café à Paris et un dépôt de vins et spiritueux aux magasins généraux de Charenton. Au total, la Fédération occupe 70 employés ou ouvriers y compris ceux de la cordonnerie.

En résumé, le Magasin de gros de Paris a pris du premier jet un essor véritable. L'histoire coopérative des pays européens offre peu d'exemples d'une Fédération d'achat qui ait eu d'aussi brillants débuts. Trois millions et demi de ventes la première année d'exercice, une augmentation rapide du capital social qui atteint 47.000 francs au huitième mois d'exercice ; l'achat, l'absorption par le Magasin de gros d'une association ouvrière de production qui s'éteignait lentement et qui, en changeant de caractère, se trouve vivifiée ; autant de marques évidentes d'une vitalité vraiment extraordinaire que l'on peut relever à l'actif de la Fédération d'achat de Paris ; pareils résultats font le plus grand honneur à l'homme qui a été le fondateur du Magasin de gros et qui en demeure l'âme, à M. Louis Héliès. Les sociétés coopératives lui sont redevables d'avoir doté la coopération française d'un organisme vivace et prospère d'achat et de production fédératifs.

SECTION IV

§ 1. — Les Fédérations coopératives régionales.

A côté du Magasin de gros de Paris, existent un certain nombre de Fédérations régionales composées exclusivement de coopératives socialistes. Ces Fédérations suppléent et remplacent le Magasin de gros beaucoup plus qu'elles ne le secondent ; elles ne s'adressent que très exceptionnellement à lui pour se procurer les marchandises qui font défaut à leurs sociétés affiliées.

Ces Fédérations sont au nombre de huit ; trois d'entr'elles ont une importance économique.

1° *Fédération du Nord.* — La Fédération du Nord est la plus importante des Fédérations socialistes. Elle a été constituée en 1900 à Lille ; elle comprend toutes les grandes coopératives ouvrières du Nord : l'Union de Lille, la Paix de Roubaix sont les plus importantes de ces sociétés ; au total 11 coopératives en 1907, représentant environ 25.000 sociétaires (1).

L'adhésion aux principes du parti socialiste est une des conditions d'admission à la Fédération. Les coopératives distributives doivent prélever pour la propagande 2 0/0 sur leur chiffre d'affaires, les coopératives de production, 10 0/0 de leurs bénéfices ; les unes et les autres doivent verser ces sommes entre les mains de la Fédération pour être employées par elle. La Fédération s'est chargée d'acheter la majeure partie des farines consommées par les grandes coopératives ouvrières du Nord ; elle a traité pour 4 millions de francs de farine en 1907.

La Fédération n'a pas d'autres ressources qu'un pourcentage sur les marchés traités. Elle possède en outre une imprimerie. Son chiffre d'affaires global en 1907 a été de 5 millions.

2° *Fédération coopérative de la région parisienne.* — C'est d'une morte, d'une société défunte qu'il nous faut parler maintenant : la Fédération Parisienne. Cette société s'est volontairement dissoute, à la fin de 1906, pour se fondre dans le Magasin de gros qui a pris sa succession. Elle était née en 1902 de l'initiative de la Bourse des coopératistes socialistes, agissant d'accord avec le Comité central. Une commission de

(1) *Almanach de la Coopération socialiste* de 1907, p 73 et de 1908, p. 80.

6 membres de la Bourse et de 6 membres du Comité central avait préparé les statuts. L'assemblée constitutive comprenant la plupart des coopératives parisiennes, les avait adoptés le 29 juin 1902. On était résolu à faire œuvre commune et à se placer uniquement sur le terrain économique et social. Cette entreprise était intéressante ; elle marquait un essai de réconciliation entre les deux groupements coopératifs français, elle était tenue de verser un tant pour 0/00 de son chiffre d'affaires à la Bourse et au Comité central. Cet essai de « coopération » devait échouer.

Dans l'esprit de ses fondateurs, la Fédération parisienne devait constituer un véritable Magasin de gros ; cependant, par prudence, on avait limité à la Seine et à la Seine-et-Oise la région embrassée par la Fédération. L'équilibre et la bonne entente ne devaient pas régner longtemps entre les deux organisations rivales, créatrices de cette entreprise commune. La Fédération parisienne ne tarda pas à devenir pour ainsi dire la chose exclusive de la Bourse coopérative. Ce résultat n'est pas fait pour surprendre. Les coopératives parisiennes, pour la plupart socialistes firent choix de militants socialistes, pour les représenter à la Fédération ; le Comité central a vu qu'il était en trop dans la combinaison, il s'est retiré.

Cette Fédération comprenait en 1906, à la date de sa fusion avec le Magasin de gros des coopératives de France, 67 sociétés. Elle possédait à Paris un entrepôt et une brûlerie de café dont le Magasin de gros a hérité. Elle avait traité en 1906 pour deux millions d'affaires (1).

3° *Fédération de Bretagne.* — La Fédération de Bretagne mérite d'occuper une place d'honneur parmi les Fédérations coopératives socialistes, tant à cause du nombre de ses sociétés adhérentes qu'à cause de l'activité très remarquable dont elle a fait preuve.

(1) *Almanach de la coopération socialiste*, 1907, p. 98.

Depuis sa fondation, qui remonte seulement à 1903, cette Fédération a montré un très grand esprit d'initiative. Elle n'atteint pas encore un chiffre d'affaires bien important : 1.320.000 francs seulement en 1907 ; cependant elle groupe déjà 43 coopératives distributives, comprenant 12.000 membres environ et réalisant 2 millions 1/2 de ventes annuelles ; elle englobe en outre une dizaine d'associations ouvrières de production peu importantes (1).

La Fédération de Bretagne est intéressante pour avoir abordé résolument la production directe ; elle a établi au courant de 1906 à Lorient, une *minoterie* fort bien aménagée et dotée d'un machinisme excellent. 150.000 francs d'obligations à 4 0/0 avaient été souscrits par les sociétés affiliées ; en 25 ans, ce capital d'établissement sera remboursé. Le chiffre d'affaires de la minoterie a atteint 1 million dans sa première année d'exercice, 5.446 francs de trop-perçus ont été répartis entre les sociétés clientes (le chiffre d'affaires de la minoterie a été compris par nous dans celui de la Fédération).

La minoterie est administrée par une commission spéciale de la Fédération que celle-ci désigne dans son assemblée générale. Cet établissement réalise un progrès certain dans la concentration commerciale et industrielle que le régime coopératif doit entraîner.

L'assurance coopérative ouvrière. — Les sociétés coopératives de Bretagne qui ont fondé en 1903 la Fédération de Bretage ont un deuxième mérite : celui d'avoir suscité la création de la première coopérative d'assurance ouvrière contre l'incendie. Cette société mutuelle fut fondée en 1900 à Nantes ; elle comprend actuellement 1.040 assurés qui ont versé en 1901, 5.329 francs de primes. Cette assurance ne concerne absolument que les maisons ouvrières, la valeur de chacun des immeubles assurés ne devant pas dépasser 12.000 francs.

(1) *Almanach* de 1907, p. 49 et 144 et de 1908, p. 67.

Les sinistres ont pour ainsi dire toujours été nuls. En 1907, 66 francs d'indemnités seulement ont été versés. La valeur des immeubles assurés s'élève à 8.622.678 francs. La société ayant eu à supporter certains frais de voyage, de propagande, ses bénéfices, malgré la faiblesse des indemnités allouées pour cause de sinistres, ne se sont élevés qu'à 541 francs. Son fonds de réserve a atteint au 31 décembre 1906, 3.809 fr. (1).

La société s'était mise à fonctionner, sans capital, mais elle a vite ressenti la nécessité de constituer un capital de garantie. A la fin de 1907, 23.500 obligations de garantie avaient été souscrites par différentes coopératives.

L'assurance contre l'incendie n'a encore à l'heure actuelle qu'une très faible importance. Cependant des progrès ont été réalisés.

La société ne s'étendait primitivement qu'au département de la Loire-Inférieure. Le V[e] Congrès de la coopération socialiste en 1905 a décidé de généraliser la société et de l'étendre si possible à toute la France ; aussi la société a-t-elle pris le titre d' « Assurance ouvrière de la Loire-Inférieure contre l'incendie, étendue à toute la France » (2).

Cette société d'assurance, devenue nationale, a réussi à fonder, non compris Paris et la Seine, 68 sections ou bureaux d'assurance répartis entre deux grands secteurs, Nantes et Paris.

La société est ouverte à tout le monde. Aucune condition soit politique soit coopérative (affiliation à une distributive) n'est imposée ; mais la direction de la société n'appartient pas aux particuliers clients de la société. L'assurance mutuelle est dirigée exclusivement par les délégués de certains syndicats et coopératives ouvrières, la majeure partie des membres de ces sociétés ou syndicats étant assurée auprès de la société.

(1) *Almanach* de 1907, p. 53 et de 1908, p. 72.
(2) *V[e] congrès de la coopération socialiste*, 1905, p. 169.

Les autres Fédérations des coopératives socialistes ont une importance excessivement faible et n'ont même qu'une existence nominale.

§ 2. — La production coopérative française.

Les Fédérations coopératives n'ont presque pas encore abordé la production directe en France. Le Magasin de gros possède une cordonnerie dont la production s'est montée à 118.224 francs en 1906. La minoterie de la Fédération de Bretagne a obtenu un chiffre d'affaires de 1 million l'année dernière. Semblables résultats sont fort peu appréciables.

Importance de la production des sociétés distributives françaises. — Heureusement, la production coopérative des sociétés distributives françaises est beaucoup plus importante. La statistique officielle de 1907 révèle qu'il existe en France, 836 coopératives s'occupant exclusivement de boulangerie ; ces sociétés fabriquent elles-mêmes la presque totalité du pain qu'elles vendent. Le chiffre d'affaires des plus importantes de ces sociétés, de 696 d'entre elles, était de 33 millions en 1907. On peut compter que ces 836 sociétés fabriquent au moins 35 millions de pain (1).

A côté de ces boulangeries coopératives, existent en France à l'heure actuelle, 392 sociétés vendant à la fois du pain et d'autres denrées alimentaires. Leurs ventes totales se montaient à 73 millions de francs en 1907.

Evaluons à 25 millions la valeur du pain fabriqué par elles, au total 60 millions de pain sont produits annuellement par les coopératives distributives françaises.

Au 1er janvier 1907, existaient également en France 81 brasseries coopératives ; 55 de ces sociétés faisaient un chiffre d'affaires total de 10 millions 1/2.

(1) Statistique du Bulletin de l'Office du travail, septembre 1907, p. 932-933.

Les distributives françaises ont donc produit en 1907 plus de 70 millions de marchandises.

§ 3. — La Fédéralisation de la France.

L'étude à laquelle nous venons de nous livrer montre toute la faiblesse des organes fédéraux de la coopération française. La cause ne doit pas en être cherchée dans l'infériorité du mouvement coopératif lui-même ; les éléments-bases d'une Fédération d'achat sont en France, à l'heure actuelle, largement suffisants pour permettre l'institution et le fonctionnement d'une Fédération puissante.

La statistique officielle publiée par le Ministère du Travail nous donne des renseignements précis sur le mouvement coopératif actuel. Au 1er janvier 1907, on comptait en France 2.166 coopératives ; ce chiffre est énorme ; il est très notablement supérieur au chiffre similaire anglais ou allemand. Ces 2.166 sociétés comprennent plus de 641.549 sociétaires, disons au bas mot 650.000 coopérateurs, 187 Coopératives n'ayant pas indiqué le nombre de leurs membres (1).

Le chiffre de ventes approximatif de ces sociétés est de plus de 200 millions ; bien que 325 sociétés n'aient pas indiqué leur chiffre de ventes, les ventes globales des coopératives françaises se sont élevées à notre connaissance en 1906, à 191 millions de francs.

650.000 coopérateurs et 200 millions de ventes, tels sont les chiffres qui traduisent l'extension prise par le mouvement coopératif en France. Ils fournissent la preuve indéniable de l'extrême faiblesse du mouvement fédératif en comparaison du mouvement coopératif proprement dit. Les deux Unions coopératives françaises restent peu puissantes. Sur les 2.166 sociétés qui existent en France à l'heure actuelle, 532 seulement adhèrent soit à l'Union coopérative (346), soit à la Bour-

(1) Statistique du Bulletin de l'Office du travail, septembre 1907, p. 932-933.

se (186), moins du quart par conséquent du nombre total (1).

Heureusement la proportion s'élève, si l'on considère le nombre des coopérateurs affiliés à l'Union ou à la Bourse, rapporté au nombre total des coopérateurs. Ces 2.166 sociétés comprennent au moins 650.000 coopérateurs, l'Union coopérative groupe sous son égide environ 200.000 sociétaires.

La B. S. C. évalue le nombre de ses membres à 78.702 ; au total, la France compte 280.000 coopérateurs affiliés aux organismes coopératifs centraux, soit près de la moitié de la population coopérative.

Mais il importe de distinguer : l'affiliation d'une société à un organisme de propagande coopérative (Comité central, Bourse des coopératives socialistes), implique un degré de fédéralisation bien moindre que l'adhésion de ces sociétés à une Fédération d'achat. Les 330 sociétés affiliées en 1907 à l'Office coopératif comprennent approximativement 200.000 membres. Les 141 sociétés adhérentes au Magasin de gros groupent vraisemblablement 60.000 sociétaires, au total 260.000 sur un effectif coopératif global de 650.000. 40 0/0 seulement de la population coopérative de la France se rattachent à un organisme fédératif. Ce pourcentage n'est pas très satisfaisant.

L'impression est beaucoup plus mauvaise encore, si l'on considère le chiffre d'affaires des deux organismes coopératifs d'achat en gros que possède la France. L'Office coopératif et le Magasin de gros arrivent péniblement au total de 4 millions et demi de ventes annuelles qui, rapportés aux 200 millions de ventes des coopératives françaises, fournissent la misérable proportion de 2,25 0/0.

Mais il convient, afin d'avoir une opinion plus exacte de la fédéralisation des coopératives françaises, de joindre aux 4 millions 1/2 de ventes de l'Office et du Magasin de gros, les 5 millions de la Fédération du Nord, les 1.320.000 francs en-

(1) Statistique de la France, n° 4, p. 206.

viron de la Fédération de Bretagne, les 650.000 francs de la Fédération des Ardennes, au total 11 millions de ventes annuelles. La proportion qui était tout à l'heure de 2,25 0/0 s'élève à 5,5 0/0. Il n'en est pas moins vrai que l'importance des Fédérations d'achat est tout à fait négligeable dans l'économie coopérative de la France ; aucun pays entré dans la phase fédéraliste ne fournit des résultats aussi piètres (1).

§ 4. — La Coopératisation de la France.

La coopération a réalisé en France dans ces 20 dernières années, d'incontestables progrès. En 1894, l'Union coopérative ne comptait en France que 1.050 sociétés coopératives et M. Ch. Gide pouvait évaluer à 300.000 le nombre de leurs membres et à 100 millions leur chiffre d'affaires global ; 12 ans plus tard, en 1906, 650.000 coopérateurs et 200 millions de ventes annuelles représentaient sensiblement le double des résultats réalisés en 1894. Il y a à l'heure actuelle en France 120 distributives faisant plus de 250.000 francs d'affaires par an. Le progrès est indéniable. Cependant la coopération ne jouit pas un rôle appréciable dans l'économie nationale de la France.

6.5 0/0 seulement de la population totale de la France sont intéressés par le mécanisme coopératif, ce pourcentage marque toute l'infériorité du mouvement coopératif français. L'Allemagne et la Belgique qui sont pourtant bien loin de marcher à la tête des nations coopératives obtiennent les proportions supérieures de 8 0/0 et 11 0/0 (2).

La consommation coopérative annuelle moyenne de la France ne dépasse pas 5 francs ; elle se trouve de même inférieure à celle de l'Allemagne (6 fr.), et de la Belgique (8 fr.).

La France occupe donc l'un des derniers rangs parmi les pays coopérateurs. Sa « coopératisation » n'est pas plus

(1) Consulter la statistique générale n° 2, p. 158.
(2) Statistique générale n° 3, p. 160.

avancée que sa « fédéralisation » ; n'en demeurons pas surpris ; l'un ne va presque jamais sans l'autre.

Les causes de la faiblesse du mouvement coopératif français sont multiples. Au premier rang, il convient sans doute d'indiquer cette folie étrange qui a condamné si longtemps la classe ouvrière française à la pratique exclusive de l'association ouvrière de production ; mais d'autres causes doivent être indiquées : notre tendance proverbiale au particularisme — cette caricature de l'individualisme le plus ombrageux,— notre absence de toute discipline, notre peu d'esprit de corps, notre malheureuse passion pour les agitations politiques, nos divisions intestines ont retardé d'autant le mouvement coopératif français.

§ 2. — Belgique.

Bibliographie

Statuts de la Fédération des sociétés coopératives belges (Imprimerie coopérative. Thone, à Liège).

Louis Bertrand. — *Histoire de la coopération en Belgique* : 2 vol. Bruxelles, 1902-1903.

Léger. — *Les coopératives et l'organisation socialiste en Belgique*, Paris, Larose, 1903.

Congrès annuels de la Fédération des sociétés coopératives belges, tenus à Bruxelles, le premier, le 1er octobre 1901 ; le dernier, le 24 mars 1906.

Bilans de la Fédération des sociétés coopératives belge ; le 1er dressé au 31 décembre 1901, le dernier dressé au 31 décembre 1906 (imprimés par la Société coopérative *Volksdrukkereij* à Gand).

Rapport sur la situation morale et financière de la Fédération des sociétés coopératives belges, 1902 (Imprimerie coopérative. Thone, à Liège).

Annuaires de la coopération ouvrière belge (depuis 1906) publiés par la Fédération des sociétés coopératives belges.

Belgique.

Statistique belge n° 1.

LA FÉDÉRATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES BELGES (1901-1906) (1).

	Nombre de sociétés		Ventes	Montant des ventes	Capital social		Emprunts	Fonds de	Fonds de pré-	Fonds	Frais de	Bénéfi-
	adhérentes	clientes	annuelles	directes	souscrit	versé	et dépôts	réserve	vision	spéciaux	gestion	ces
			francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.
1900		102	428.224	214.848								
1901	66	145	769.356	391.141	23.450	7.430		5.677			10.282	9.374
1902	86	189	1.211.439	835.987	28.950	17.330	5.000	6.250	4.148		19.210	9.422
1903	92	175	1.485.572	866.527	67.300	27.356	14.741	7.603	5.422		20.398	12.223
1904	95	168	1.608.475	1.000.000	68.400	35.928	22.678	8.062	10.090		25.397	24.634
1905	99	171	2.217.842	1.150 625	75.300	52.310	22.417	14.220	13.227	637	26.357	23.960
1906	101	153	2.584.229	1.287.349	80.200	64.001	33.873	19.000	22.964	891	27.832	26.930

(1) *Annuaire de la Coopération ouvrière belge*, 1907, p. 51.— Différents bilans de la Fédération des Sociétés coopératives belges (1901-1906).

Statistique belge n° 2.

LES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES SOCIALISTES BELGES (1)

	Nmbr e de sociétés	Nombre des membres de ces sociétés	Ventes globales	Bénéfices	Capital social versé	Valeur des immeubles des sociétés	Personnel employé
			francs.	francs.	francs.	francs.	
1904	168	103.349	26.936.873	3.140.209	1.666.650	10.302.058	1.735
1905	161	119.581	31.174.552	3.035.940	1.655.061	12.091.299	1.752

(1) *Annuaire de la Coopération ouvrière belge*, 1906 et 1907. Récapitulation, p. 144 et 130.

CHAPITRE X

BELGIQUE.

La Belgique est probablement le pays du monde qui a ressenti le plus fortement l'influence française,et il n'est pas douteux qu'au point de vue coopératif, cette influence lui a été particulièrement nuisible.

Le mouvement coopératif s'y est prononcé aussi tardivement qu'en France, la classe ouvrière belge ne s'est convertie à la coopération qu'à dater de 1880. Cependant depuis de très longues années, les circonstances économiques, le milieu social rendaient particulièrement faciles l'adaptation et le développement du principe coopératif en Belgique.

Industrialisation très précoce et très avancée de la Belgique. — De tous les pays de l'Europe continentale, la Belgique est certainement le plus industrialisé, sa population commerciale et industrielle correspond à 290 0/0 de sa population agricole, en Belgique, les classes industrielles sont presque 3 fois plus nombreuses que les classes agricoles. Ce pourcentage est tout à fait extraordinaire, les pays du continent Européen qui sont,après la Belgique, les plus industrialisés : la Suisse, l'Allemagne et la France,n'arrivent qu'aux pourcentages suivants : 187 0/0, 129 0/0, 112 0/0 (1).

Les autres pays du continent ont un pourcentage très inférieur. Cette hégémonie si absolue de la population commerciale et industrielle de la Belgique sur sa population agricole s'explique essentiellement par le fait que la Belgique est la

(1) Statistique générale n° 1, p. 70.

seule nation du continent, qui soit restée fidèle au principe du libre échange. Comme les Anglais, les Belges ont délibérément sacrifié leur agriculture à leur activité commerciale et industrielle, ils ont évité avec soin d'entourer leur territoire d'une barrière douanière, et ont voulu faire de leur pays, un vaste entrepôt de marchandises en transit et un centre industriel de premier ordre.

Aucune nation du continent ne bénéficie d'une semblable abondance de gisements houillers ; seule, l'Angleterre constitue au même degré que la Belgique, un véritable « bloc de charbon ».

Vis-à-vis de la concurrence étrangère, l'industrie belge bénéficie en outre d'un taux de salaires extrêmement bas — lamentablement insuffisants — et d'une population ouvrière extrêmement dense, la plus dense qui se rencontre au monde. Aussi la Belgique ne forme-t-elle à vrai dire qu'une immense usine, un vaste champ de production industrielle.

Admirablement placée au point de vue du commerce international, située à un véritable point de croisement des grandes routes commerciales du monde, baignant dans la mer du Nord, à proximité de l'Angleterre et en relation facile avec l'Amérique, transportant la « malle des Indes » et la plupart des marchandises en transit entre l'Angleterre et les pays d'Orient et d'Extrême-Orient, reliée par un puissant réseau fluvial et par tout un ensemble de canaux aux principales régions industrielles de l'Europe centrale, la Belgique dont le territoire équivaut à la superficie de 5 départements français, a donné naissance au plus grand port de commerce du monde entier : Anvers (1).

Déficit de la production agricole belge. — En revanche, la production agricole belge est tout à fait déficitaire ; alors que

(1) Le commerce d'Anvers se montait, en effet, en 1904 à 18.600.000 tonnes de marchandises, dépassant légèrement le commerce de Londres, de New-York ou de Hambourg.

l'Allemagne dont l'agriculture ne suffit pas à nourrir la population, n'a eu besoin d'importer en 1905, malgré ses 60 millions d'habitants, que 647 millions de francs de céréales, les Belges, au nombre de 7 millions seulement, ont consommé la même année, 372 millions de francs de céréales importés.

L'exiguïté du territoire belge comparé à sa population explique pour partie l'énormité de ces importations de céréales, toutefois l'importance de ce commerce d'importation s'explique aussi par l'état d'abandon relatif dans lequel est tombée l'agriculture belge.

Ancienneté de l'économie industrielle de la Belgique. — L'industrialisation extrême de la Belgique apparaît comme un fait incontestable ; la population ouvrière belge est excessivement nombreuse ; la Belgique est le pays du monde dont la population a atteint la plus grande densité (243 habitants par kmq).

On pourrait croire que l'industrialisation de la Belgique est un fait contemporain, il n'en est rien, elle remonte à de nombreuses années. Dès la deuxième moitié du XIXe siècle, sa population agricole active représentait une faible fraction de sa population totale : 24.98 0/0 seulement en 1846 ; plus près de nous, exactement en 1895, la population active agricole représentait 18.79 0/0 de la population totale. Le rapport de la population active agricole belge à sa population totale n'a donc baissé en 50 ans que de 6 0/0, ce qui est peu considérable (1).

Il y a 50 ans comme de nos jours, l'économie nationale de la Belgique était nettement commerciale et industrielle, la la copération aurait pu s'y développer admirablement, tel n'a pas été le cas. Nous pourrions reprendre ici toute l'argumentation que nous avons déjà présentée à propos de la France ; les raisons de l'échec du principe coopératif sont les

(1) Annuaire statistique de la Belgique pour 1899, p. 272 (rapporté dans Bourguin, *Les Systèmes socialistes*, 3e édit., p. 446).

mêmes en Belgique qu'en France; sous l'influence de raisons idéologiques, les idées associationnistes ont pris jusqu'à ces dernières années en Belgique comme en France une orientation nettement corporative, c'est-à-dire anticoopérative.

Un rapide historique du mouvement associationniste en Belgique est nécessaire pour montrer combien tardivement l'idée coopérative est parvenue à se faire jour sur le sol belge.

SECTION I

§ 1. — Historique du mouvement associationniste belge.

Trois mouvements d'associations se sont propagés aux mêmes époques, de part et d'autre de la frontière du nord de la France.

Première phase : 1848. — La Révolution de 1848 provoque un mouvement général d'associations : éclosion rapide de nombreuses associations ouvrières de production ; échec presque immédiat ; personne n'entrevoit à cette époque le mécanisme de répartition coopératif. L'idée coopérative n'est représentée que par quelques Unions de Consommateurs, simples « comités de subsistance ».

Deuxième phase : 1863.— Vers 1863,on commence à entrevoir confusément le mécanisme de répartition de Rochdale, et la théorie de la coopération distributive ; il se fonde quelques coopératives, les associations ouvrières sont cependant beaucoup plus nombreuses. Le mouvement échoue.

Troisième phase : 1880. — L'année 1880 marque la renaissance définitive du mouvement associationniste ; le double échec subi a assagi la population ouvrière ; celle-ci s'engage résolument dans la voie coopérative ; toute la Belgique se couvre de très puissantes sociétés coopératives ; depuis longtemps, une Fédération d'achat était à la fois pos-

sible et désirable, elle se constitue enfin en 1902. — Tel est le processus des idées associationnistes en Belgique ; on voit jusqu'à quel point il cadre exactement avec le développement des idées associationnistes en France ; leur parallélisme est si grand qu'on peut même se demander lequel de ces deux mouvements a été le premier à se propager et a directement provoqué la formation du deuxième : il n'y a aucun arbitraire à considérer le mouvement associationniste français, comme l'inspirateur du mouvement belge ; l'esprit insurectionnel, le grand souffle de révolte qui se sont répandus dans toute l'Europe vers 1848 a eu Paris pour foyer et pour origine. C'est assez dire que le mouvementa ssociationniste devait spontanément sortir du mouvement insurrrectionnel français ; en fait, l'origine historique de l'association ouvrière de production, n'est pas contestable.

A un deuxième point de vue, la France mérite d'être considérée comme la patrie du mouvement corporatif. C'est à Buchez que revient en effet le mérite d'avoir édifié la théorie de l'association ouvrière de production dès 1831 ; durant la seconde moitié du XIX[e] siècle, toute une pléiade de disciples s'est employée à répandre la parole du maître.

§ 2. — Le premier mouvement associationniste (1848).

Incontestablement, le mécanisme coopératif n'apparaît pas déjà en 1848 ; cependant l'idée du consommateur, maître de la production, est déjà apparue à différents esprits. Des *Unions de consommateurs* ont été constituées dès 1847 : de semblables essais avaient déjà été tentés à l'étranger. Le gouvernement belge, en la personne de M Charles Rogier, ministre de l'intérieur, adressa au mois de mai 1847 une circulaire aux gouverneurs de province et les rendit attentifs à certaines *Unions de consommateurs* constituées à Berlin dès 1845 par un philanthrope alors assez connu, M. Liedke (1).

(1) L. Bertrand, *Histoire de la Coopérative en Belgique*, I, p. 156.

M. Liedke s'était appliqué à réunir un assez grand nombre de sociétaires, des ouvriers pour la plupart, qui effectuèrent des versements hebdomadaires variant entre 21 centimes et 2 francs ; plus de 8.000 francs furent ainsi versés, ils servirent à acheter par grandes quantités des vivres qui furent distribués durant l'hiver gratuitement aux sociétaires. Ces vivres, s'ils avaient été achetés chez les détaillants, auraient coûté environ le double des 8.000 francs : les sociétaires avaient ainsi réalisé une économie de 50 0/0. Cette institution contient en germe l'idée coopérative, le consommateur, effectuant directement l'achat en gros des marchandises désirées, pourvoit lui-même à la satisfaction de ses besoins, toutefois le mécanisme coopératif de répartition est totalement ignoré.

Charles Rogier recommanda de suivre l'exemple donné par M. Liedke (1). Des sociétés semblables furent constituées vers 1848 à Bruxelles, puis plus tard, à Anvers, mais ces « *Sociétés d'épargne pour l'achat de provisions d'hiver* » échouèrent toutes. Il est cependant intéressant d'observer que, dès la fin de 1847, se rencontrait en Belgique une société guidée uniquement par l'idée du consommateur roi.

Les deux ou trois unions de consommateurs qui se sont établies à Bruxelles vers 1848 n'ont pas constitué l'axe du mouvement associationniste à cette époque : le centre du mouvement repose sur tout un ensemble d'associations ouvrières de production (2).

Parmi ces sociétés, il en est une qui présente cette particularité très remarquable d'être une *coopérative de solidarité*. L' « *Association des ouvriers cigariers* » de Bruxelles ne répartissait aucun boni à ses membres, tous ses bénéfices servaient à augmenter son fonds de réserve. La coopérative de solidarité a donc précédé en Belgique la coopérative distributive : l'histoire de la coopération anglaise nous a déjà offert semblable exemple.

(1) Bertrand, *Ibid.*, I, p. 163.
(2) Bertrand, I, p. 218.

De toutes les associations ouvrières constituées aux environs de 1848, la seule qui ait subsisté jusqu'à nos jours est l' « Alliance typographique ».

Il est intéressant de remarquer le parallélisme absolu qui s'est toujours affirmé en Belgique entre les progrès du socialisme et ceux des mouvements corporatif ou coopératif ; les premières associations de production se fondent à Bruxelles au plus fort de l'agitation socialiste du milieu du XIXe siècle ; le réveil corporatif et le mouvement coopératif qui s'observent vers 1864, coïncident avec la fondation de l'Internationale Ouvrière ; enfin le mouvement coopératif de 1880 qui fut couronné de succès, date seulement de la constitution définitive du parti socialiste en Belgique.

§ 3. — Le deuxième mouvement associationniste (1864-1872).

L'Internationale Ouvrière, constituée par Karl Marx et Engels en 1864, provoqua immédiatement le réveil du mouvement associationniste, en Belgique comme en France. Il y a là autre chose qu'une coïncidence fortuite ; une relation de cause à effet doit être relevée, sans doute, l'Internationale ne fut pas l'unique cause de cette renaissance, mais il est assuré qu'elle y a contribué pour beaucoup.

L'Internationale Ouvrière, cédant aux illusions du temps, a commencé par préconiser chaudement la constitution d'associations ouvrières de production et les déclare « plus recommandables que les coopératives de consommation » (congrès de Genève 1866). Les congrès de Lausanne, 1867, et de Bruxelles, 1868, observent la même attitude favorable aux associations ouvrières de production (1).

En fait, les associations ouvrières de production constituées vers 1864 ont été assez peu nombreuses ; à peine établies, elles disparurent aussitôt.

(1) Bertrand, I, p. 382.

Apparition des premières sociétés distributives belges. — Dès l'année 1864, quelques coopératives distributives se constituent en Belgique ; cette année marque, en Belgique, comme dans tous les pays du continent européen, l'apparition des premières coopératives distributives.

L'Equité, association liégeoise pour l'achat et la vente d'objets de consommation — tel est le nom de cette société — est due à l'initiative d'un patron imprimeur, M. Carmanne (1), elle était destinée à la classe ouvrière. A cette époque, les classes dirigeantes considéraient avec beaucoup de faveur les coopératives distributives et les sociétés de crédit industriel ; la classe ouvrière, captivée par l'idéal corporatif, s'en désintéressait presque complètement. Cette circonstance explique qu'en Belgique l'idée de constituer la première société coopérative n'ait pas appartenu — ainsi qu'il est normal — à la classe ouvrière.

Les actions de la société étaient de 100 francs chacune, mais les souscripteurs pouvaient se contenter de verser 0 fr. 25 par semaine ; 65 0/0 des bonis étaient distribués au prorata des achats, mais 10 0/0 des bénéfices étaient attribués aux actions comme dividende. La société était une coopérative « imparfaite » elle faisait pourtant application du principe coopératif, dans une très large mesure.

L'« Équité » vendait au public ; en 1869, elle ne comptait que 167 membres, le chiffre des ventes était seulement de 150.000 francs, le succès de la coopérative était médiocre.

A la même époque furent fondées coup sur coup six coopératives distributives semblables, à Verviers, à Grivegnée, à Gand, à Pépinster, à Ensival ; Bruxelles vit en 1868 la constitution de deux coopératives distributives, la « Fourmi » et la « Ruche ».

S'inspirant de l'exemple de Rochdale, la « Ruche » favorisa

(1) Bertrand, I, p. 386.

la constitution d'une caisse fraternelle de prêt et établit un fonds d'éducation et de propagande par un prélèvement de 2,5 0/0 sur les bonis. La coopérative favorisa en même temps l'affiliation de ses membres aux sociétés de secours mutuels. La « Ruche » vendait en 1869, 5.000 francs de marchandises par mois (1).

Dès cette époque, le trait caractéristique de la coopérative belge commence à se dessiner nettement ; tout organisme coopératif revêt en Belgique un caractère politique ; dès 1869 on voit se constituer une coopérative à caractère nettement politique : la coopérative, la « Mutualité » exigeait expressément de ses adhérents qu'ils appartiennent à l'Internationale ; plusieurs coopératives pareilles furent instituées à la même époque. Ces coopératives possédaient pour la plupart une caisse de résistance ou de grève ; nous sommes bien là dans la logique de la coopération socialiste.

1er *essai de Fédération en* 1871 : *Caractère politique et confessionnel des coopératives en Belgique.* — Le mouvement coopératif de 1869, si faible fût-il, s'est accompagné d'un essai de Fédération ; l'initiative devait venir de l'Internationale Ouvrière ; celle-ci convaincue par l'expérience que les coopératives sont essentiellement des organismes ouvriers, s'était peu à peu convertie à la coopération.

Le congrès belge de l'Internationale — Anvers : 16 mai 1869 — proposa de constituer une Fédération, chargée de faire des achats en commun, l'exemple de la Wholesale anglaise de 1864 était sous les yeux de tous. Au mois de septembre 1870, la « Mutualité » adressa à toutes les coopératives affiliées à l'Internationale un manifeste en faveur de l'idée fédérative ; un congrès fut convoqué pour le 9 avril 1871, à Liège ; les coopératives adhérentes à l'Internationale pouvaient seules y prendre part, 20 coopératives, sections de l'Internationale, s'y firent représenter (2).

(1) Bertrand, I, p. 394.
(2) Bertrand, I, p. 410.

Cet exemple frappant d'exclusivisme montre assez que le groupement des coopératives suivant les affinités politiques a en Belgique des racines profondes. Il est, semble-t-il, dans le génie de la race de ne pas dissocier l'action politique de l'action économique et coopérative ; peut-être faut-il expliquer cette tendance par le fait que les Belges participent dans une mesure assez large aux défauts et aux qualités de l'esprit latin, les affinités politiques ont provoqué en France ces dernières années un phénomène semblable de scission au sein du mouvement coopératif.

Le congrès de Liège de 1871 n'aboutit à aucun résultat pratique, cependant un comité central fut nommé en vertu d'un système d'élection à deux degrés, les différentes sections d'un bassin devaient se grouper et nommer un comité fédéral qui, à son tour désignerait un de ses membres, pour faire partie du comité central (1).

Un projet de règlement fédéral, adopté par le congrès, déterminait le rôle de ce comité central ; il devait « rechercher tous les moyens propres à assurer l'existence des sociétés de consommation ». Celles-ci devaient « s'informer des lieux de production de chaque denrée, de leur qualité, de leur prix, et les faire connaître aux conseils fédéraux » qui, à leur tour, en informeraient le comité central (2).

La Fédération constituait un organe juridique, un centre de propagande beaucoup plutôt qu'un organisme économique ; les fonctions économiques du comité central étaient nécessairement très réduites ; ce dernier se bornait à faire des commandes pour le compte des coopératives adhérentes ; « les membres du comité ne pourront faire de commandes au nom des sociétés affiliées que sur un ordre émanant des comités de section ou conseils fédéraux » (3).

En tous pays, vingt ans d'activité coopérative ont été né-

(1) Bertrand, I, p. 419-420.
(2) Article 2 des statuts.
(3) Article 11.

cessaires pour permettre l'édification d'une Fédération d'achat ; pour réussir, ce délai préliminaire a été nécessaire aux Anglais, ces maîtres dans l'art de la coopération (1844 à 1864 et 1868).

Cette organisation fédérale reposait sur des éléments-bases insuffisants, elle n'aurait pas tardé à succomber d'elle-même. D'ailleurs, des événements politiques empêchèrent la mise en train de la société. L'Internationale ouvrière dut se dissoudre, presque immédiatement après la répression de la Commune de Paris ; des divisions intestines s'étaient fait jour ; le congrès de la Haye (1872) fut le dernier.

L'idée coopérative devait également s'éteindre, les ouvriers se mirent à déserter les réunions ; l'idéal politique qui servait de support à tout ce mouvement ayant disparu, toute vie coopérative s'arrêta net.

Le mouvement de 1864 aboutissait ainsi à un échec, cependant le fruit de l'expérience de 1864 ne devait pas être perdu pour la classe ouvrière belge, l'idée coopérative ressuscita de ses cendres aux environs de 1880 et devait être assurée du succès.

§ 4. — Le troisième mouvement associationniste : le réveil coopératif de 1880.

Les éléments-bases de la Fédération belge. — De 1873 à 1880, époque du réveil coopératif, le mouvement coopératif et corporatif a été absolument insignifiant, en Belgique comme en France.

L'année 1880 marque une date aussi célèbre dans les annales de la coopération belge que celle de 1844 dans l'histoire de la coopération anglaise, cette date évoque à l'esprit de tout coopérateur belge, la création du Vooruit, de Gand, l'origine du grand mouvement coopératif belge.

Dans cette troisième et dernière phase coopérative, comme dans les deux précédentes, s'observe la liaison intime des mou-

vements coopératif et socialiste, aussi Louis Bertrand, l'historien de la coopération belge, a pu écrire que le mouvement actuel est essentiellement dû « à la constitution définitive du parti socialiste belge, au triomphe de sa méthode positive, de sa tactique évolutionniste » (1).

Le mouvement de 1880 devait aboutir à la constitution de très puissantes coopératives ouvrières, il était dans la logique des choses que celles-ci songent à se fédérer ; ces efforts vers la fédéralisation furent longtemps contrecarrés par les tendances particularistes et séparatistes des Belges ; ils ne furent couronnés de succès qu'au courant du xx° siècle. Cependant, dès 1880, l'idée fédéraliste flotte sans cesse dans l'atmosphère des coopératives.

Influence du Vooruit sur la coopération belge. — Le Vooruit a exercé en Belgique la même influence sur le développement de la coopération que les Pionniers de Rochdale sur le mouvement coopératif anglais. Son origine même caractérise très nettement ses tendances et sa nature, il est né d'une scission survenue au sein d'une boulangerie coopérative de Gand, les « Vrijé Bakkers » (Les boulangers libres) fondée entre ouvriers en 1873 (2).

Certains membres de la société voulaient conserver à la coopérative un caractère neutre au point de vue politique, les autres, parmi lesquels van Beveren et Anseele, désiraient faire de la coopérative un organisme politique, une œuvre militante, franchement socialiste. Les partisans de la première opinion se trouvèrent en majorité ; aussitôt, les membres de la minorité se retirèrent et fondèrent le Vooruit, grâce à un prêt de 2.000 francs consenti par le syndicat des Tisserands (3).

Le Vooruit a donc eu pour origine le désir non dissimulé d'unir intimement l'action politique et l'action économique ;

(1) Bertrand, t. II, p. 2.
(2) Bertrand, II, p. 62-66.
(3) Bertrand, II, p. 67.

on peut regretter cette confusion, mais il faut reconnaître qu'elle semble indispensable à la réussite d'une coopérative en Belgique ; une coopérative politiquement incolore n'a jamais rencontré de succès sur le sol belge ; le support, le substratum de toute coopérative belge, c'est la foi politique et sociale, nous pourrions dire, religieuse qui l'inspire.

De l'intérêt que les ouvriers belges portent à la coopérative dont ils sont membres. — Il est facile de donner bien des preuves du grand attachement que les coopérateurs belges portent à la société dont ils sont membres ; la meilleure de ces preuves est peut-être l'énormité des bonis que la société réalise en vendant à ses membres ses produits à un prix relativement élevé.

a) *Enormité des bonis des coopératives belges.* — L'ouvrier socialiste belge accepte de propos délibéré de payer fort cher son pain à la coopérative, pour se ménager d'importants bonis et favoriser le développement rapide de la société, l'intégralité des bonis n'étant pas restituée aux sociétaires acheteurs ; par kilogramme de pain vendu, la coopérative réalise un gain de 9 à 10 centimes ce qui, est énorme. Il y a plus à remarquer : le pain est vendu plus cher aux sociétaires qu'au public lui-même, le public obtient le pain à 22 centimes aulieu de 30 ; seulement il ne touche pas de ristourne (1). La société dispose ainsi gratuitement d'une sorte de fonds de roulement, ces bonis que la société prélève sur la vente quotidienne du pain et qu'elle ne restitue qu'au bout de l'année, lui permettent de réaliser pour ainsi dire un emprunt permanent qui est à la fois forcé, et gratuit.

b) *Les institutions d'assistance des coopératives belges.* — L'intensité de la vie coopérative de l'ouvrier belge se recon-

(1) Léger, *Les coopératives et l'organisation socialiste en Belgique*, p. 113.

naît à un deuxième critérium : la multiplicité et l'importance des œuvres annexes, des institutions d'assistance que les coopératives ont constituées dans leur sein. Prenons l'exemple du Vooruit et de la Maison du Peuple, les deux plus grandes coopératives socialistes belges.

Le Vooruit a établi une caisse de secours au cas de maladie, pour laquelle est exigée une cotisation de 0 fr. 05 par semaine et par membre; moyennant cette modique cotisation, chaque membre de la société, s'il satisfait à certaines conditions d'ancienneté, de régularité dans ses achats et d'âge, reçoit au cas de maladie six pains par semaine, et a droit pendant six mois de suite, aux secours médicaux et pharmaceutiques gratuits. Le Vooruit a abonné d'office tous ses membres au « Bond Moyson », une très puissante coopérative socialiste d'assurance contre la maladie et qui est ainsi désignée du nom d'un socialiste gantois.

Le Vooruit concède en outre gratuitement un léger secours à ses membres, au cas de naissance ou de décès, 10 kil. de pain dans le premier cas, 10 francs dans le second cas. Enfin il assure gratuitement une pension de vieillesse, variant entre 120 et 365 francs, à tous ceux de ses membres qui ont 20 ans de sociétariat et qui ont acheté en moyenne 150 francs au moins de marchandises par an.

Ajoutons que le Vooruit soutient énergiquement toutes les grèves importantes qui se déclarent en Belgique.

Le Vooruit, par son importance et son ancienneté, est la société mère de toutes les coopératives du pays flamand ; la Maison du Peuple de Bruxelles joue, avec le Progrès de Jolimont, le même rôle en pays wallon.

Les œuvres d'assistance de la Maison du Peuple, sont presque aussi importantes que celles du Vooruit. La Maison du Peuple, sans exiger aucune cotisation de ses membres, accorde au cas de maladie, 7 kil. de pain par semaine, et les soins médicaux et pharmaceutiques gratuits, il suffit d'être chef de membre et sociétaire depuis un an au moins (1).

(1) Léger, p. 188-194.

En outre, la Maison du Peuple a constitué en 1897, une caisse d'assurance mutuelle qui assure le service d'une allocation comprise entre 2 francs et 3 fr. 50 par jour, pendant un an. Pour y avoir droit, il suffit d'être adhérent à la Maison du Peuple et de verser une cotisation de 1 à 2 francs par mois depuis 6 mois au moins. Cette caisse comptait 2.000 membres en 1901 et possédait 15 000 francs d'encaisse. Enfin, la société a établi une caisse de solidarité, destinée à venir temporairement en aide à ceux de ses membres qui se trouvent dans la misère ; en 1902, les secours accordés aux coopérateurs nécessiteux se montaient à 2.900 francs.

Dans l'ensemble, la Maison du Peuple a institué moins d'œuvres d'assistance que le Vooruit; sur un point cependant son activité a été hors de pair ; de 1897 à 1902, la Maison du Peuple n'a pas affecté moins de 177.242 francs à la propagande coopérative.

Il ne semble pas douteux que la vie coopérative ne soit véritablement intense en Belgique, dans une assez forte fraction de la classe ouvrière ; sans doute, le nombre total des coopérateurs belges n'est pas encore très grand, la coopération s'est développée en Belgique plutôt en profondeur qu'en étendue,du moins, les ouvriers belges qui ont adhéré à une société distributive ont-ils atteint un degré assez élevé d'éducation coopérative.

L'énormité des profits que les sociétaires des coopératives ouvrières laissent bénévolement percevoir par les sociétés sur leurs achats, la grande multiplicité et l'importance des œuvres d'assistance intérieure, le montant élevé des fonds consacrés à la propagande politique ou à des œuvres d'intérêt collectif ou social, tout cet ensemble de preuves montrent bien de quelle activité et de quel dévouement sont capables les ouvriers belges pour le développement de la coopération.

L'éducation coopérative des ouvriers belges est très satisfaisante ; en revanche, l'éducation fédérative des coopératives laisse beaucoup à désirer, la Belgique, pas plus que la

France, n'occupe au point de vue fédératif le rang qui lui convient.

Il était, semble-t-il, dans la destinée des pays latins d'être atteints d'une double infirmité ; ils ont commencé par demeurer très longtemps désespérément attachés au vieil idéal corporatif ; une fois convertis au principe coopératif, ils en ralentissent considérablement les progrès, en évitant de s'engager délibérément dans la voie fédérative.

§ 5. — La Fédérale de Belgique.

La Fédération des Sociétés Coopératives belges date de l'année 1901 ; mais il est intéressant d'étudier rapidement le groupement fédéral qui s'est constitué en Belgique en 1890. Dès l'année 1886, les employés de l'Etat, spécialement le personnel des chemins de fer, des postes et télégraphes avaient constitué différentes coopératives ; ces sociétés, à elles toutes, formaient « la Société coopérative pour la création et l'exploitation d'établissements économiques » (1). Cette société coopérative dont les filiales étaient les différentes coopératives locales était unique pour toute la Belgique ; elle devait grouper en une vaste association tout le personnel des chemins de fer, des postes et télégraphes de la Belgique ; une pensée de concentration presque excessive était donc à la base de cette organisation. Le gouvernement belge voulut réglementer ces coopératives d'employés ; il interdit à ces sociétés de vendre au public, mais les employés eurent le droit de s'affilier librement à la société.

Cette société cooopérative ne devait pas vivre longtemps ; la pensée centralisatrice qui la dirigeait devait la perdre. L'une des sections régionales de cette vaste associations fit des achats inconsidérés qui obligèrent les autres sections — qui étaient toutes solidaires — à intervenir, pour éviter une

(1) Bertrand, II, p. 173-175.— *Annuaire de la coopération ouvrière belge*, de 1906, p. 113.

catastrophe. Peu après, la société coopérative fut disoute. Cependant, certaines de ses sections régionales étaient restées prospères, notamment celle de Bruxelles; celle-ci continua son activité économique sous le nom « d'Union Economique ».

Les employés de l'Etat, dans un certain nombre de villes, imitèrent l'exemple de Bruxelles, créèrent ou constituèrent des coopératives. On en compta plus d'une dizaine. L'idée, non d'une centralisation absolue, mais d'une Fédération constituée entre coopératives autonomes, devait se faire jour. Le 24 décembre 1890, ces coopératives en butte aux attaques passionnées du commerce, fondèrent à Bruxelles la « Société Coopérative Fédérale de Belgique » ; 23 coopératives d'employés de l'Etat, des provinces et des communes avaient fait adhésion à la Fédérale au début de 1906.

Cette société centrale est véritablement une Fédération d'achat : « La société a pour but les achats en gros et la rétrocession aux sociétés coopératives de toutes les marchandises dont elles peuvent avoir besoin ; elle doit établir éventuellement des magasins de gros ou dépôts » (1).

La Fédérale est une société à responsabilité limitée ; chaque société n'est engagée qu'à concurrence de sa souscription ; l'expérience malheureuse de 1886 avait montré ce qu'il y avait de dangereux à établir une solidarité entre les différentes coopératives.

Il est curieux d'observer que les membres de cette Société Fédérale ne sont pas à proprement parler les coopératives elles-mêmes ; ces diverses sociétés ont délégué et muni de pleins pouvoirs certains de leurs sociétaires, pour les représenter auprès de la Fédérale ; ceux-ci, pour se faire admettre dans la Société Fédérale, doivent indiquer combien de sociétaires comprend la coopérative qu'ils représentent et souscrire autant d'actions de 100 francs que celle-ci compte de fois 100 membres. Les sociétés désireuses de s'affilier ne peuvent

(1) Bertrand, II, p. 201-202.

désigner au maximum qu'un délégué par 100 membres et au plus 5.

Peu à peu, des engagements formels furent pris par les coopératives de s'approvisionner exclusivement auprès de la Fédérale, en ce qui concerne tous les articles pour la fourniture desquels celle-ci passait des contrats ou des marchés. En réalité, la Fédérale n'achète pas à découvert, mais se borne à centraliser les commandes et à passer des marchés collectifs avec les fournisseurs. Les frais sont couverts par une retenue de 1 0/0 sur le montant des achats collectifs (1).

En 1902, les 18 coopératives affiliées comptaient 9.000 employés ou ouvriers de l'Etat ; le capital de la Fédération était de 8.000 francs, son chiffre d'affaires s'était accru de 1891 à 1902 de 36.500 francs à 525.000 francs. Au début de 1906, la société comprenait 23 coopératives ; ses ventes s'étaient élevées en 1905 à 700.000 francs. Elle a jusqu'ici borné ses achats aux seuls articles d'épicerie ; son chiffre d'affaires demeure assez faible.

La Fédérale de Belgique correspond au second type de Fédération d'achat que nous avons distingué, à l'Agence centrale d'achat : la Fédération ne possède pas encore de capitaux suffisants pour acheter elle-même, et se borne à concentrer les commandes et à jouer le rôle de courtier.

SECTION II. — **La Fédération des Sociétés Coopératives Belges.**

Le mouvement coopératif, indirectement suscité à partir de 1864 par l'Association Internationale des travailleurs, avait eu pour dernière manifestation l'essai de constitution d'une Fédération en 1871. Cet essai n'avait pas été couronné de succès.

Deuxième essai de Fédération en 1887. — Le grand élan

(1) Annuaire pour 1906, p. 114.— Bertrand, II, p. 207.

coopératif qui se manifesta après 1880 suscita de nouvelles tentatives de Fédération. Cette initiative — inévitable — vint en 1887 du Vooruit. La grande coopérative gantoise proposa de convoquer un congrès, pour s'occuper de l'achat en commun, un congrès tenu en 1887 à Gand réunit les principales coopératives socialistes, au nombre de 23. Anseele exposa les avantages d'une Fédération ; toutes les sociétés tombèrent d'accord sur le principe, mais on échoua dans sa mise en application. Un comité provisoire fut nommé qui rédigea les statuts de la Fédération et les proposa au congrès de Bruxelles de septembre 1887 (1).

Il semble bien que l'idée n'était pas encore mûre ; d'une part, le chiffre d'affaires des coopératives socialistes belges était encore excessivement faible, il ne dépassait pas 10 à 15 millions de ventes annuelles en 1887,la Fédération s'adressait à une clientèle insuffisante. De plus, l'éducation fédérative des coopérateurs belges était absolument nulle à cette époque. La tentative faite ne rencontra partout qu'indifférence et apathie ; les statuts furent envoyés en vain aux différentes coopératives : aucune, pour ainsi dire, n'adhéra à la Fédération.

La tentative de 1887 devait avoir un aussi triste sort que celle de 1871. Ce double échec explique qu'il faille arriver au xxe siècle pour voir la Belgique en possession d'une Fédération d'achat.

Le Secrétariat central permanent de Bruxelles, 1898. — Le problème ne fut repris qu'au congrès des sociétés coopératives socialistes tenu à Bruxelles, en novembre 1898. Un « Secrétariat central permanent » fut établi ; il constituait un embryon d'Union coopérative. Le Secrétariat n'était chargé que d'encourager la coopération dans le pays et de donner des conseils juridiques et commerciaux aux coopératives exis-

(1) Annuaire pour 1906, p. 42.

tantes. Les ressources étaient à la vérité fort limitées ; 69 coopératives qui avaient constitué le Secrétariat, comptaient 55.171 membres, elles n'accordèrent qu'une cotisation de 2 centimes par membre et un droit d'entrée de 25 francs. On recueillit ainsi la modeste somme de 2.000 francs (1).

Le Secrétariat nommé par le congrès avait pour président Louis Bertrand, l'auteur bien connu de « l'Histoire de la Coopération en Belgique » et pour secrétaire, Serwy.

Malgré tooute l'insuffisance du capital amassé, le Secrétariat n'hésita pas et entreprit de fonder un Magasin de gros. Les premiers achats se firent en août 1899, après que Bertrand et Serwy eurent visité les principales coopératives du pays de Liège et de Huy.

Au début de 1900, le Secrétariat constata qu'il avait vendu dans les six premiers mois d'exercice, 134.148 francs de marchandises, le bénéfice réalisé était de 1.103 francs. « C'est sur cette expérience de six mois, que se fondèrent les membres du Secrétariat, pour demander au congrès coopératif du 18 février 1900 l'organisation définitive de l'achat en commun, la constitution d'un véritable Magasin de gros » (1).

Le congrès nomma une commission ; des statuts furent élaborés et définitivement votés aux congrès de juillet et décembre 1900 ; mais ils ne furent enregistrés qu'en janvier 1901, la Fédération des sociétés coopératives belges n'a donc été officiellement constituée qu'à partir de 1901.

§ 1. — Fonctionnement et mécanisme de la Fédération des Sociétés Coopératives Belges.

La constitution de la Fédération d'achat de Bruxelles est due principalement à l'énergie et à la persévérance des membres du Secrétariat permanent ; ceux-ci réussirent, par leur activité et leur initiative, à vaincre la force d'inertie des co-

(1) Annuaire pour 1906, L. Varlez, p. 36-37.

opératives belges et mirent le congrès coopératif de 1900 en présence d'un fait accompli ; l'achat de denrées par le Secrétariat.

1° *Composition de la Fédération.* — La Fédération belge est une société coopérative qui a été constituée à Brüxelles en décembre 1900, par neuf grandes sociétés coopératives socialistes parmi lesquelles « La Maison du Peuple » et le « Vooruit » ; par la suite, toute coopérative socialiste a été sollicitée d'y adhérer.

Sont seules admises à adhérer à la Fédération les sociétés qui pratiquent véritablement les principes coopératifs et sont affiliées au parti ouvrier. Toute société qui désire être admise doit déposer un exemplaire de ses statuts et de son dernier bilan (1).

Chaque société adhérente doit s'engager à acheter à la Fédération au cours de chaque exercice, pour une somme au moins égale à dix fois le montant des parts sociales souscrites par elle (2). Cette obligation d'achat minimum est assez rigoureuse ; elle n'a qu'un caractère tout théorique.

L'admission ou le rejet de la demande est prononcé par le conseil d'administration de la Fédération.

La Fédération admet parmi ses membres, les coopératives incorporées et même les associations ouvrières de production affiliées au parti ouvrier.

L'attribution d'un nombre variable de suffrages aux différentes coopératives affiliées est réglée par des dispositions assez défectueuses. Le maximum des voix qu'une société peut obtenir est de 10, chaque société ayant droit dans ces limites à une voix par 50 sociétaires ou fraction de 50 (3). Il en résulte qu'une coopérative moyenne comprenant 451 membres jouit

(1) Article 5 des statuts.
(2) Article 10.
(3) Article 20.

de la même représentation que les 22.000 membres de la Maison du Peuple ou les 8.000 sociétaires du Vooruit. Les grandes coopératives sont entièrement sacrifiées ; la Fédération est gouvernée — en droit, si ce n'est en fait, à cause de l'influence qui s'attache toujours au succès et à la richesse — par les coopératives petites ou moyennes, c'est là un tort certain, la prospérité d'une Fédération est faite du dévouement et de l'appui des grandes sociétés affiliées beaucoup plutôt que du dévouement et de l'appui des petites sociétés.

En Belgique, la Fédération n'est pas en rapport avec l'importance du mouvement coopératif dans le pays ; cet état d'infériorité vient de ce que les grandes sociétés ne se fournissent presque pas auprès de la Fédération. Cette indifférence relative n'aurait-elle pas pour cause le fait que les grandes sociétés affiliées qui sont obligées par les statuts de souscrire un capital proportionnel au nombre de leurs membres, n'ont pas un droit de vote en rapport avec leur importance ?

Chaque société affiliée peut se faire représenter aux assemblées générales par 5 délégués au plus ; le droit de vote de la société sera exercé par un seul de ces délégués, les 4 autres n'ayant que voix consultative à l'assemblée générale (1).

2° *Administration de la Fédération.* — Le pouvoir souverain appartient dans la Fédération, à l'assemblée générale des membres ; celle-ci approuve les comptes et bilans de la société ; elle a aussi pour mission de nommer le conseil d'administration et les commissaires chargés de réviser le bilan annuel de la Fédération (2).

La Fédération est composée de deux sections, appelées Chambres de la Fédération ; l'une et l'autre de ces deux Chambres sont administrées par les membres du conseil d'administration ; celui-ci se compose de 9 membres au moins choi-

(1) Article 20.
(2) Article 27.

sis par l'assemblée générale et nommés pour trois ans (1).

Le conseil d'administration choisit dans son sein un président et un secrétaire. Le conseil se divise en deux commissions, l'une de deux membres au moins pour administrer la Chambre consultative,l'autre de trois membres au moins pour administrer la Chambre commerciale (2).

L'assemblée générale tenue en juillet ou en août élit 3 commissaires qui ont pour mission de vérifier les comptes de la Fédération.

La *Chambre consultative* est chargée de la propagande des principes coopératifs et de la défense des intérêts des sociétés adhérentes.

La *Chambre commerciale* s'occupe de procurer des marchandises aux coopératives adhérentes par la voie de l'achat direct, de la commission ou de la fabrication.

3° *Le capital social de la Fédération.* — Chaque société affiliée est obligée par les statuts de la Fédération de souscrire autant de parts sociales de 50 francs qu'elle compte de fois 50 membres ou fraction de 50 membres. Le quart de la souscription est versé immédiatement après l'admission de la société ; le reste doit être versé en trois ans (3). La souscription obligatoire des sociétés augmente chaque année avec leur effectif.

La Fédération a débuté en 1901, presque sans aucun capital ; elle avait, à la fin de l'année, obtenu la souscription de 23. 450 francs d'obligations. 7.430 francs seulement étaient versés à la fin de 1901. En 1906, 1.604 obligations de 50 francs, soit 80.200 francs, avaient été souscrits, dont 64.000 francs avaient été versés.

Les deux principaux sociétaires de la Fédération sont la

(1) Article 29.
(2) Article 31.
(3) Articles 13 et 14.



Maison du Peuple à Bruxelles et le Progrès de Jolimont ; l'un et l'autre ont souscrit 160 obligations, soit 8.000 francs ; le Vooruit vient en troisième ligne avec 81 obligations ; 3 autres sociétés ont souscrit 20 à 25 obligations ; un quatrième en a souscrit 13 ; toutes les autres sociétés n'ont pris que 1 à 10 parts sociales (1).

Théoriquement, « 25 0/0 des bénéfices d'exploitation sont destinés à la formation d'un capital de réserve ; le restant est réparti entre les associés au prorata de leurs achats pendant l'année sociale » (2). En fait, la répartition des bénéfices est tout autre et beaucoup plus favorable à l'augmentation du fonds de réserve.

4° *Les organes de la Fédération belge*. — La Fédération belge se compose de deux Chambres distinctes, comme la Fédération coopérative suisse ; les Belges n'ont pas voulu suivre l'exemple de l'Allemagne ou de l'Angleterre qui ont laissé une autonomie complète aux deux organismes, l'un commercial — la Wholesale de Manchester ou le Magasin de gros de Hambourg — l'autre consultatif, — la Cooperative Union ou le Zentral-Verband.

La Fédération belge est à la fois un organe commercial et un organe consultatif. Entrer en rapport avec les coopératives à l'occasion de consultations juridiques ou fiscales, faire ensuite avec ces sociétés des actes commerciaux, a semblé la marche normale à suivre.

La *Chambre consultative* de la Fédération belge est le nom que l'on donne en Belgique à l'organe fédéral qui se charge de faire l'éducation coopérative du pays. Organiser la propagande par la presse et par la parole, tel est le rôle en France du Comité central, en Suisse, du Secrétariat de l'Union coopérative.

La Chambre consultative donne des consultations juridi-

(1) Bilan de la Fédération au 31 décembre 1906, p. 39.

(2) Article 39 des statuts.

ques, elle fournit aussi des renseignements techniques, fiscaux et comptables, elle possède des agents pour dresser et contrôler la comptabilité des petites coopératives, dépourvues d'administrateurs très compétents. C'est à elle qu'incombe le soin de maintenir la discipline et l'union parmi les coopératives, de trancher toutes les questions de concurrence et de rivalité entre coopératives, empiétant sur le même territoire et se concurrençant. C'est encore la Chambre consultative qui est chargée de grouper les coopératives locales en Fédérations régionales et sous-fédérations ; ces organisations régionales encore embryonnaires constitueraient comme la première assise de la Fédération.

La Fédération publie, depuis 1906, l'*Annuaire de la coopération ouvrière belge* ; elle a dressé à cette intention une statistique des coopératives ouvrières de Belgique. Depuis le 15 juillet 1906, elle édite en outre un journal de propagande, « *La Coopération* ».

La Chambre consultative est alimentée par une cotisation de 2 centimes par an et par membre de toutes les coopératives affiliées (1).

La *Chambre commerciale* est la section de beaucoup la plus importante de la Fédération ; c'est elle, en effet, qui réalise le Magasin de gros, cet idéal nécessaire de tout mouvement coopératif conscient. A proprement parler, la Chambre commerciale constitue à elle toute seule la Fédération, c'est pour elle, en effet, que des capitaux ont été versés, des parts sociales souscrites et tant d'efforts fournis. Décrire le développement de la Chambre commerciale revient à exposer quelle extension a obtenue la Fédération coopérative de Belgique.

§ 2. — Développement général de la Fédération.

Le développement du Magasin de gros de Bruxelles n'est pas en rapport avec l'intensité de la vie coopérative belge ; cependant, la société a déjà réalisé quelques progrès.

(1) Article 36.

a) *Nombre des sociétés affiliées.* — Le nombre des sociétés affiliées s'est élevé de 66 à 101, depuis la fondation jusqu'à ce jour (1901-1906), mais le nombre des coopératives clientes s'est à peine accru dans le même laps de temps ; il est passé seulement de 145 à 153. En d'autres termes, un assez grand nombre de sociétés, clientes de la Fédération dès l'origine, a effectué les souscriptions et versements exigés et adhéré à la Fédération. Aujourd'hui encore, le nombre des sociétés clientes et non affiliées est égal à la moitié du nombre des sociétés adhérentes : 52 contre 101 (1).

Il est difficile de dire combien de sociétaires représentent ces 101 ou 153 sociétés affiliées ou clientes, l'Annuaire de la coopération ouvrière belge pour 1907 a recensé en 1905, 161 coopératives socialistes, comprenant 119.581 membres, les 153 clientes de la Fédération en 1906 contenaient donc approximativement 120.000 membres.

b) *Chiffre d'affaires de la Fédération.* — Le chiffre d'affaires de la Fédération, bien qu'encore très faible, a presque triplé de 1901 à 1906 ; il était de 769.356 fcancs en 1901 ; en 1906, il dépassait 2 millions et demi. Le nombre des sociétés clientes était sensiblement resté le même, oscillant autour de 150, le chiffre d'achat moyen des sociétés clientes a donc également triplé ; il est passé dans le même laps de temps de 3.500 à 16.800 francs. Malgré les progrès réalisés, le chiffre d'affaires du Magasin de gros reste des plus médiocres : 16.800 francs d'achats par société cliente constituent un assez piètre résultat.

Ce n'est pas impunément, peut-on dire, que la Belgique appartient au type français de coopération ; l'esprit particulariste y produit les mêmes conséquences désastreuses que chez nous.

Ce chiffre de 2 millions et demi est très faible. Encore con-

(1) Voir les statistiques belges, nos 1 et 2, p. 258.

vient-il de l'interpréter ; la Fédération n'a pas véritablement acheté en 1906, à ses propres risques, 2 millions et demi de marchandises qu'elle aurait ensuite vendues aux sociétés clientes. Les ventes directes de la Fédération en 1906 ne se montent qu'à la moitié de ce chiffre, soit exactement à 1.287.349 francs ; c'est donc moins de 1.300.000 francs de marchandises que la Fédération a achetées à ses risques et périls en 1906. L'autre moitié de son chiffre d'affaires comprend le total des ventes, dans la conclusion desquelles la Fédération s'est interposée à titre de courtier ou commissionnaire, soit 1.217.830 francs pour 1906. D'ailleurs, jusqu'à concurrence de 860.741 francs, les marchandises ainsi vendues par commission ont été fournies par des associations ouvrières de production ou des coopératives incorporées (1).

D'un côté, moins de 1.300.000 francs de ventes directes, d'autre côté, un chiffre égal de ventes par commission et courtage, tel est en définitive, le résultat qu'a atteint la Fédération belge en 1906 ; on en voit assez l'insignifiance.

c) *Capital social de la Fédération.* — La situation de la Fédération est un peu plus avantageuse sous le rapport du capital dont elle dispose. Depuis la constitution de la société, son capital social effectivement versé a augmenté dans la proportion de 1 à 9. 64.000 francs d'obligations avaient été versés à la fin de 1906, le capital souscrit dépasse 80.000 francs.

Les 64.000 francs souscrits, en addition des 33.000 francs d'emprunt et fonds en dépôt, constituent un peu moins de 100.000 francs, c'est à cette somme que s'élevait en 1906 l'ensemble des capitaux de la Fédération, ceux-ci restent peu considérables ; cependant leur montant progresse plus rapidement que le chiffre d'affaires de la société.

Le fonds de réserve et de prévision du Magasin de gros a

(1) Bilan de la Fédération au 31 décembre 1906, p. 8.

décuplé sensiblement depuis la constitution de la société ; il atteignait 42.855 francs en 1906, alors qu'il n'était que de 5.677 francs en 1901. Il est encore presque insignifiant : heureusement le système de répartition des bénéfices adopté assure un développement assez rapide du fonds de réserve et de prévision de la société. Prenons pour exemple l'exercice 1906 ; 25.000 francs de bénéfices, ont été réalisés cette année, il convient, en effet de retrancher des 26.930 francs de bénéfices indiqués, 1.920 francs d'intérêts à 3 0/0, payés à 64.000 francs d'obligations versés. Moins du tiers des bénéfices véritables, soit 7.688 francs, ont été répartis au prorata des achats, cette somme représente un prélèvement de 1 0/0 sur certaines catégories de marchandises vendues par la société. Près des 2/3 des bénéfices accroissent la réserve légale, le fonds de prévision, les amortissements de la Fédération. 16.000 francs environ ont reçu en 1906 pareille affectation (1).

Une très faible fraction des bénéfices est affectée au personnel employé par la société : 1.000 francs environ en 1906 ; la participation aux bénéfices au taux de 3 0/0 a été introduite la même année. Une caisse de prévoyance et une caisse de pensions de retraite ont été aussi instituées, depuis quelques années, par la Fédération pour ses employés ; elles sont alimentées par de très faibles prélèvements. Les années antérieures à 1906 observent approximativement la même répartition des bénéfices.

En résumé, environ un tiers des bénéfices retourne aux sociétés sous forme de trop-perçus ; les deux autres tiers accroissent le fonds de réserve ou d'agrandissement de la société, la répartition des bénéfices est donc réglée dans la Fédération belge par des dispositions excellentes.

d) *Absence de toute entreprise de production fédérale.* — Le Magasin de gros de Bruxelles n'a pas encore abordé la pro-

(1) Bilan de la Fédération au 31 décembre 1906, p. 38.

duction ; on ne peut considérer comme service de production, celui par lequel la Fédération torréfie les cafés qu'elle vend aux coopératives clientes ; 94.510 francs de cafés ont été torréfiés par la Fédération en 1906. Le service de la torréfaction rentre dans les services généraux de magasinage et d'entrepôt des marchandises (1).

Le Magasin de gros possède seulement depuis 1902 un entrepôt à Bruxelles où il peut emmagasiner ses marchandises, en attendant le moment de les vendre.

La Fédération s'est intéressée à la conduite de diverses coopératives incorporées ; en fait, plusieurs de celles-ci sont sous sa dépendance, cependant, elles ne constituent pas des ateliers de production de la Fédération, aussi est-on forcé de conclure que la Fédération n'a pas encore abordé la production.

SECTION III

§ 1. — La Fédéralisation de la Belgique.

L'étude de la Fédération des sociétés coopératives belges montre jusqu'à l'évidence la faiblesse du mouvement fédératif en Belgique.

Quatre groupements coopératifs existent en Belgique ; cependant, pour apprécier le degré de fédéralisation des coopératives belges, nous ne considérerons que les coopératives socialistes, les seules qui aient le droit de se rattacher au Magasin de gros de Bruxelles.

La situation des coopératives socialistes belges par rapport à la Fédération se définit par une double remarque : *d'une part, la presque totalité des coopératives socialistes est adhérente à la Fédération* ou est cliente de la Fédération ; *d'autre part, ces sociétés ne se fournissent en produits auprès du Magasin de gros que pour des sommes extrêmement faibles.*

(1) Bilan de la Fédération au 31 décembre 1906, p. 10.

a) *Importance de la population socialiste coopérative, fédéralisée.* — Sur ces 161 sociétés recensées à la fin de 1906, 101 étaient membres de la Fédération, 153 étaient clientes ; seules, 8 coopératives socialistes n'étaient ni membres ni clientes de la Fédération, c'est assez dire que la presque totalité des coopératives socialistes connues s'intéressent d'une manière quelconque à la marche de la Fédération. Les 120.000 sociétaires groupés par le Magasin de gros de Bruxelles représentent vraisemblablement la presque totalité des coopérateurs socialistes belges.

b) *Faiblesse du chiffre d'affaires de la Fédération.* — En 1906, on évaluait à 35 ou 40 millions environ le chiffre des ventes des coopératives socialistes belges ; le Magasin de gros de Bruxelles avec ses 2 millions et demi d'affaires annuelles ne représente qu'une fraction tout à fait négligeable du chiffre d'affaires annuel des coopératives socialistes, 7 0/0 environ.

Les trois coopératives géantes de la Belgique, le Vooruit de Gand, le Progrès de Jolimont, la Maison du Peuple de Bruxelles ont un chiffre d'affaires supérieur au sien. Le chiffre moyen des ventes annuelles de 161 sociétés recensées était en 1905 de 218.000 francs ; ces mêmes sociétés achetaient la même année, en moyenne moins de 16.800 francs à la Fédération.

c) *Faiblesse financière de la Fédération.* — Une impression, tout aussi désavantageuse pour la Fédération, se dégage de l'évaluation de ses capitaux et immeubles, en comparaison des capitaux et immeubles possédés par les sociétés elles-mêmes. Les 161 sociétés recensées possédaient en 1905 un peu plus de 1 million et demi de francs de capital social versé et 12 millions d'immeubles. Beaucoup de ces sociétés sont donc véritablement riches ; tout au contraire, la Fédération, en 1906, avait reçu seulement le versement de 64.000 francs et ne possédait la propriété d'aucun immeuble. Comment com-

parer son capital social de 64.000 francs, aux 135.000 ou 200.000 francs de capital versé de la Maison du Peuple ou du Vooruit ?

Sept sociétés belges possédaient en 1905 un capital supérieur à celui de la Fédération ; en moyenne, chacune des coopératives recensées avait 10.300 francs de capital social en 1905. Un an après, le Magasin de gros de Bruxelles ne possédait pour capital social que le sextuple du capital moyen d'une coopérative ordinaire. La faiblesse financière de la Fédération n'est que trop apparente.

d) *Importance de la production des coopératives distributives et des coopératives incorporées.* — La comparaison entre sociétés coopératives et Fédération belge est surtout écrasante pour la Fédération, au point de vue de la production coopérative. Le Magasin de gros n'a pas encore abordé la production ; au contraire, coopératives distributives et coopératives incorporées obtiennent déjà une production d'une grande importance.

Les coopératives distributives ont entrepris depuis longtemps deux sortes de production : la production du pain et la production de la bière. Les coopératives socialistes ont vendu en 1906 approximativement pour 35 millions de marchandises ; sur cette somme globale, la vente du pain correspond à plus de 20 millions de francs. On comprendra l'importance de la production coopérative, quand on saura que les coopératives belges fabriquent, pour la plupart, le pain qu'elles vendent à leurs membres. Ce chiffre de 20 millions ne doit pas surprendre : le pain est, en effet, le principal article de consommation des coopératives socialistes. La Maison du Peuple ne fabrique pas moins de 220.000 kilogr. de pain par semaine ; le service de la boulangerie du Vooruit a réalisé plus d'un million de ventes en 1905, alors que le chiffre total des ventes de la société était de 3.267.000 francs (1).

(1) Le journal *L'Emancipation*, de septembre 1907, p. 137.

Les coopératives ont également entrepris la production de la bière. Le Progrès de Jolimont produit annuellement 50.000 hectolitres de bière ; plus d'une vingtaine de coopératives possèdent actuellement une brasserie. Il convient d'ajouter que beaucoup des coopératives grandes ou moyennes fabriquent elles mêmes des vêtements et des chaussures. La valeur de ces produits fabriqués n'est pas exactement connue, toutefois il y a des probabilités qu'elle soit à peu près équivalente à 20 ou 25 millions, y compris la production des coopératives catholiques ou neutres.

La production coopérative est également assurée par un certain nombre de sociétés incorporées ; ces coopératives formées entre ouvriers producteurs, mais possédées ou dirigées par des distributives ou des syndicats ouvriers, ont abordé des productions bien différentes de celles du pain ou de la bière.

L'exemple le plus fameux d'une coopérative incorporée prospère est fourni par le « Tissage coopératif » de Gand. Cette société doit sa naissance à l'initiative directe de la Fédération belge qui avait commencé par grouper des commandes importantes de tissus de coton et de lin.

La société a été constituée en 1904 par différentes organisations ouvrières belges ; le capital a été fourni par le Vooruit et certains syndicats ouvriers de Gand. La production a atteint 521.000 francs en 1905 et plus de 700.000 francs en 1907. L'entreprise compte 125 métiers mécaniques en pleine production.

Une seconde coopérative incorporée de Gand, la « Volkdrukkerij » (Imprimerie populaire), réalise une production importante ; elle a vendu en 1905, 275.000 francs de brochures ou de livres. Sa spécialité est l'impression de brochures de propagande socialiste. Cette société est une filiale du Vooruit ; le Vooruit a, en effet, prêté à 2 0/0 d'intérêt les fonds nécessaires à sa création. La plus grande partie de sa production est vendue à des coopératives distributives. Le total de la production des coopératives incorporées se monte à 2 millions de francs.

25 millions de produits fabriqués par des coopératives distributives (pain, bière, chaussures, vêtements), 2 millions de produits fournis par les coopératives incorporées, au total 27 millions de francs de marchandises, tel est le bilan de la production coopérative belge. Cette production est tout entière l'œuvre des coopératives distributives et des coopéraves incorporées; la Fédération coopérative de Bruxelles n'y a aucune part. Sous le rapport de la production coopérative, la faiblesse du mouvement fédératif belge s'observe avec une nouvelle évidence.

De l'examen de ces différents points de vue, il résulte que la Fédération belge, rapprochée du mouvement coopératif général, n'a encore atteint à l'heure actuelle qu'un développement tout à fait insuffisant.

§ 2. — La Coopératisation de la Belgique.

La coopération joue-t-elle un rôle appréciable dans l'économie nationale de la Belgique? Une grande fraction de la population s'intéresse-t-elle à un organisme économique? En un mot, quel est le degré de coopératisation de la Belgique?

La réponse est assez malaisée; les forces coopératives du pays sont sectionnées en quatre branches distinctes. A côté des coopératives socialistes, il existe des distributives neutres, des distributives catholiques et des distributives libérales qui sont toutes en concurrence ouverte, en guerre les unes avec les autres.

a) *Les coopératives catholiques.* — Moins nombreuses que les coopératives socialistes, les coopératives catholiques ont cependant une importance incontestable. « Le Bon Grain » de Morlanwelz est la principale des coopératives catholiques; elle est établie à quelques kilomètres du « Progrès » de Jolimont (ou Haine-Saint-Paul), l'une des plus grandes coopératives

socialistes. Le « Progrès » compte 24.000 membres qui lui achètent par an 3 millions de marchandises. Le « Bon Grain », son adversaire politique, compte en y comprenant ses trois succursales, environ 25.000 membres ; son importance est très considérable, ses ventes de pain atteignent par semaine, 385 à 400.000 kilogrammes qu'elle fabrique elle-même (1).

La coopérative catholique de Charleroi « Les ouvriers réunis » qui groupe 10.000 membres, rivalise avec la « Concorde » de Roux qui compte 14.000 membres.

A Gand, deux coopératives catholiques, « Het Volk » et « Het Volkbelang », comptant respectivement 2.000 et 10.000 membres, sont les antagonistes directes du Vooruit qui se dresse avec ses 8.000 sociétaires et ses 3 millions 1/2 de ventes annuelles, à l'encontre du parti catholique.

A Morlanvelz, Charleroi et Gand, le parti catholique semble ne pas s'être laissé beaucoup distancer par les coopérateurs socialistes ; en d'autres endroits, il en est tout différemment : les 5.000 membres du « Bon pain Bruxellois », ne peuvent pas entrer en ligne de compte avec les 24.000 membres de la Maison du Peuple. Les 1.000 membres de l' « Economie populaire » de Liège sont de beaucoup dépassés par les 5.000 coopérateurs socialistes de la « Populaire » de Liège.

Le mouvement coopératif catholique, malgré son importance très réelle, semble, sans aucun doute possible, moins puissant que le mouvement socialiste rival.

b) La *coopération libérale* paraît extrêmement faible ; elle ne compte de société prospère qu'à Anvers (2).

c) La *coopération neutre* possède dans le pays de Liège, quelques sociétés bien organisées. Ces coopératives tirent leur nom du fait qu'elles ne demandent pas à leurs membres de faire adhésion à une opinion politique quelconque. Semblables sociétés ne sont ni prospères, ni bien nombreuses.

(1) *L'Emancipation* de septembre 1907, p. 137.
(2) Congrès de Crémone, 1907, p. 200.

Une trentaine de coopératives neutres constituées par le personnel des administrations publiques, Etat et communes, peuvent être ajoutées à cette catégorie des coopératives neutres. 25 de ces coopératives d'employés avaient adhéré en 1906 à la « Société coopérative fédérale » ; elles avaient eu recours à son intermédiaire, pour réaliser, cette même année, environ 600.000 francs d'achats, mais ce chiffre ne représente qu'une faible partie des ventes de ces sociétés.

d) Les *coopératives socialistes*. — L'importance des sociétés coopératives socialistes nous est connue : 120.000 membres ; 35 millions de francs de ventes ; 1.700.000 francs de capitaux versés ; 12 millions d'immeubles ; 1.800 employés et ouvriers occupés par ces sociétés, tel est le bilan général du mouvement coopératif socialiste belge (1).

Une particularité est à relever : ces sociétés réalisent annuellement plus de 3 millions de francs de bénéfices ; les profits d'exploitation représentent donc 10 0/0 du chiffre total d'affaires, ce qui prouve que les coopératives belges désireuses d'atteindre un développement rapide vendent leurs articles, en se réservant des trop-perçus considérables.

Un assez grand nombre de ces sociétés sont importantes ; on en comptait 13 en 1905, ayant chacune plus de mille membres ; 5 possédaient plus de 5.000 sociétaires. Si nous observons leur chiffre d'affaires, nous voyons que 21 d'entr'elles faisaient plus de 300.000 francs d'affaires annuellement ; les cinq plus grandes dépassaient le chiffre de 1 million de ventes annuelles.

Parmi toutes ces sociétés, 3 ont une importance tout à fait hors de pair et ressortent en plein relief ; ces trois coopératives géantes ont chacune un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 3 millions, supérieur par conséquent au chiffre d'affaires de la Fédération belge ; ce sont la Maison du Peuple de Bruxelles, le Vooruit de Gand et le Progrès de Jolimont.

(1) Voir la statistique belge n° 2, p. 258.

La Maison du Peuple, avec ses 24.000 membres, ses 5 millions de ventes annuelles est la coopérative la plus puissante de toute la Belgique. Ses immeubles ont une valeur de 3 millions, mais elle n'a qu'un capital versé de 135.000 francs, elle a réalisé en 1905, 565.000 francs de bénéfices.

Le Vooruit effectue annuellement 3 millions 1/2 de ventes, réalise 400.000 francs de bénéfices annuels et compte 8.000 membres, il occupe le deuxième rang de par son chiffre d'affaires. Ce rang lui est disputé ardemment par le Progrès de Jolimont qui compte 24.000 sociétaires, mais atteint seulement 3 millions de ventes annuelles avec 373.000 francs de bénéfices en 1905 (1).

Le mouvement coopératif en Belgique, comme en Suisse et dans beaucoup d'autres pays coopératifs, apparaît comme très concentré ; les trois coopératives géantes de la Belgique réalisent un chiffre d'affaires total de 12 millions,équivalant au tiers du chiffre total des ventes des coopératives socialistes belges.

Bilan général des coopératives belges. — Il est malaisé d'apprécier l'importance du chiffre d'affaires de toutes les coopératives belges. La fraction socialiste de ces sociétés représente environ 35 millions de ventes annuelles ; en évaluant à 20 millions, les ventes des trois autres groupements, nous ne nous éloignerons probablement pas trop de la vérité : toutes les coopératives belges réaliseraient approximativement un chiffre de ventes de 55 millions de francs.

Le nombre des coopérateurs socialistes de la Belgique s'élève à 125.000 ; le nombre total des coopérateurs, sans distinction d'opinion politique, ne dépasse vraisemblablement pas 200.000.

(1) *Annuaire de la coopération ouvrière belge*, pour 1907 ; statistique des coopératives de consommation, p. 112.

La coopératisation de la Belgique. — De ces chiffres— vraisemblables — il résulte que 11 0/0 de la population totale de la Belgique s'intéressent à la mise en pratique du principe coopératif. Cette proportion est moins favorable que celle que fournit l'étude du mouvement coopératif en Ecosse, Angleterre, Danemark et Suisse ; ces quatre reines de la coopération atteignent un pourcentage beaucoup plus élevé : 33, 25, 27 et 20 0/0 ; cependant cette proportion du dixième de la population totale est assez appréciable ; non seulement la France, mais l'Allemagne ont un pourcentage inférieur. La dévotion que la classe ouvrière belge, à l'exemple du prolétariat français, a longtemps nourrie à l'endroit du principe corporatif,suffit à expliquer l'infériorité relative de la coopération belge (1).

La consommation annuelle coopérative par habitant du pays atteint approximativement la somme de 8 francs ; elle est de 5 francs seulement en France ; en revanche, elle atteint 77, 36, 25 et 20 francs en Ecosse, Angleterre, Danemark et Suisse. La Belgique occupe le 5e rang, dépassant l'Allemagne et la France. Cependant la différence est énorme entre elle et les quatre pays précédents. La Belgique apparaît comme à une phase encore primitive de son développement coopératif.

Le jugement que nous sommes en droit de formuler sur le développement coopératif de la Belgique est plus favorable que celui que nous a inspiré l'étude de sa fédéralisation ; cependant la Belgique peut beaucoup améliorer son économie coopérative. Coopératisation et fédéralisation vont de pair, le principe coopératif ne peut pas jouer un rôle bien grand dans l'économie nationale d'un pays tant qu'il n'a pas donné naissance à un organisme fédéral puissant ; la Fédération d'achat et de production est le couronnement nécessaire de tout édifice coopératif ; partout où manque l'assise supérieure, on peut être sûr que la bâtisse n'a pas été élevée bien haut par dessus terre. La Belgique, après la France, nous fournit la preuve convaincante de cette vérité économique.

(1) Consulter la statistique générale n° 3, p. 160.

TROISIÈME PARTIE

PAYS A INDUSTRIALISATION TARDIVE

TROISIÈME PARTIE

PAYS A INDUSTRIALISATION TARDIVE

PAYS A ÉCONOMIE SYNDICALISTE

Allemagne, Danemark, Hongrie, Autriche

§ 1. — Allemagne.

Bibliographie.

Statuts de la Fédération d'achat de Hambourg : *Gesellschafts-Vertrag der Grosseinkaufs gesellschaft Deutscher Konsumvereine*, 1906, Hambourg.

Kaufmann. — *Geschichte des Konsumgenossenschaftlichen Grosseinkaufs in Deutschland*, 1904, Hambourg.

Staundinger. — *Von Schulze-Delitzsch bis Kreuznach*, 1903, Hambourg.

Reinhold Riehn. — *Das Konsumvereinwesen in Deutschland*, 1902, Stuttgart et Berlin.

Hermann Ortloff. — *Deutsche Konsumgenossenschaften*, 1906, Leipzig.

Adèle Gerhard. — *Konsumgenossenschaft und Sozialdemocratie*, 1895, Nüremberg.

(1°) Publications de l'Union Centrale et du Magasin de gros de Hambourg :

— Jahrbuch des Zentral-Verbands deutscher Konsumvereine (*Annuaire de l'Union Centrale*), de 1902 à nos jours : édité par Kaufmann, Hambourg.

— *Berichte der Grosseinkaufsgesellschaft* (Rapports de la Fédération d'achat de Hambourg) de 1894 à nos jours (ces rapports sont également compris dans l'*Annuaire du Zentral-Verband* de la même année).
— *Die Errichtung des Zentral-Verbandes deutscher Konsumvereine*, 1903, Hambourg.

(2°) Publications de l'Union générale :
— Jahrbuch des Allgemeines Verbands der deutschen Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften (*Annuaire de l'Union générale*) de 1859 à nos jours.

Nous devons aux ouvrages et aux publications de M. Heinrich Kaufmann, Secrétaire général de l'Union Centrale coopérative, d'avoir pu composer la majeure partie de notre étude sur la coopération allemande ; nous lui en exprimons toute notre reconnaissance, ainsi que notre gratitude la plus vive pour l'accueil si cordial qui nous fut réservé à Hambourg.

Statistique allemande n° 1.

Allemagne.

LA FÉDÉRATION D'ACHAT ALLEMANDE (1894-1907) (1).

	Nombre de sociétés adhérentes	Nombre de sociétés clientes	Ventes annuelles	Capital social	Montant des parts sociales non versées	Emprunts et dépôts	Fonds de réserve	Marchandises en magasin	Immeubles	Dette hypothécaire	Bénéfices	Ristournes (5)
			marks.	marks.	marks.	marks.	marks.	marks.	marks.	marks.	marks.	
1894	47		541.471	34.500	8.676	4.120					3.425	7 0/0
1895	59		1.878.751	»	6.592	5.480	249				18.972	»
1896	61		3.264.726	72.500	10.641	5.420	1.973				32.212	5 0/0
1897	63		4.956.406	100.000	15.502	10.111	5.954	13.961			25.771	3,5 0/0
1898	66		5.579.034	»	7.172	37.898	8.372	17.389			40.720	5 0/0
1899	76	167	6.296.071	140.000	5.064	15.592	14.769	67.645			43.216	»
1900	102	267	7.956.334	200.000	19.759	104.441	19.502	93.602			62.811	»
1901	188	484	15.137.761	300.000	49.713	238.711	30.693	137.997			95.564	4 0/0
1902	247	830	21.568.549	»	29.807	349.126	50.154	609.261	390.079	324.000	92.233	3 0/0
1903	265	1.301	26.445.888	500.000	100.099	947.179	59.500	921.512	395.570	300.000	115.815	2 0/0
1904	348	1.366	33.929.405	»	60.653	1.478.372	190.190	1.710.221	465.015	272.000	200.343	2,5 0/0
1905	386	1.395	38.780.199	750.000	110.068	1.661.347	246.407	2.088.231	456.676	269.000	238.605	2 0/0
1906	448 (2)	1.404 (3)	46.503.237 (4)	1.000.000	219.513	2.193.450	382.397	2.673.074	779.780	266.000	281.070	»
1907	La Fédération a vendu		60.642.443 marks, soit 74.832.775 francs de marchandises, en 1907.									

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 116.— *Der Zentral Verband deutscher Konsumvereine für* 1907 p. 248.
(2) Les 448 sociétés adhérentes comprennent en 1906, 695.647 membres.
(3) Les 956 sociétés, qui sont clientes, sans être adhérentes, comprennent en 1906, 211.116 membres ; au total les 1404 sociétés clientes englobent en 1906, 906.763 membres.
(4) Soit 57.660.000 francs de marchandises vendues en 1906.
(5) La ristourne est calculée sur le prix de vente des marchandises aux sociétés clientes.

Statistique allemande n° 2.

STATISTIQUE COMPARÉE DE LA FÉDÉRATION D'ACHAT DE HAMBOURG ET DES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES ALLEMANDES, A LA DATE DU 31 DÉCEMBRE 1906 (1).

	Nombre de sociétés	Sociétés adhérentes ayant envoyé leur rapport	Nombre des membres de ces sociétés	Ventes annuelles globales	Valeur des marchandises produites par ces sociétés et vendues par elles	Marchandises en magasin	Nombre d'employés ou ouvriers occupés: dans les magasins de vente	Nombre d'employés ou ouvriers occupés: dans les ateliers de production	Chiffre des magasins de vente	Chiffre des dépôts centraux	Bénéfices nets
Fédération d'achat.	448	448	695.647	marks. 46.503.237	marks Néant	marks 2.673.075	254	Néant	—	6	marks. 281.070
Sociét. affiliées au Zentral Verbd.	900	865	776.999	207.873.036	20.629.659	25.957.731	8.307	1.452	2.324	124	18.954.638
à l'Allg. Verbd.	280	265	246.945	61.184.217	6.075.464	6.268.552	—	—	494	20	6.475.886
Total des sociétés affiliés.........	1.180	1.130	1.023.944	269.057.25	26.705.123	32.226.283	—	—	2.818	144	25.430.524
Total des sociétés affiliées ou non.	2.100		1.200.000	300 millions	30 millions	40 millions	—	—	—	—	

	Capital social de ces sociétés	Emprunts et dépôts	Fonds de réserve proprement dit	Fonds spéciaux destinés à la construction d'immeubles, d'ateliers de production	Immeubles	Dette hypothécaire	Capitaux placés à intérêts par les sociétés
Fédération d'achat . . .	marks. 780.487	marks. 2.183.557	marks. 382.397	marks. 334.837	marks. 790.338	marks. 266.000	marks. 151.096
Sociétés affiliées au Zentral. Verband.	15.547.690	11.083.631	4.959.903	2.863.367	34.284.778	18.234.249	10.958.087
à l'Allg. Verband. . .	4.443.690	4.043.431	2.248.178	—	5.180.468	2.246.550	5.188.388
Total des soc. affiliées.	19.991.380	15.127.062	7.208.081		39.465.246	20.480.799	17.146.475
Total des soc. affiliées ou non.	24 millions	18 millions	9 millions	5 millions	42 millions	22 millions	20 millions

(1) Jahrbuch des Zentral-Verbands für 1907, p. 153 à 159 et p. 206 (reproduit au congrès de Crémone 1907, p. 166).

Statistique allemande n° 3.

STATISTIQUE HISTORIQUE DES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES ALLEMANDES ADHÉRENTES A UNE UNION COOPÉRATIVE (1865-1906) (1).

	Nombre de sociétés adhérentes		Nombre	Ventes globales annuelles	Capital social	Montant des marchandises produites par les sociétés distributives et vendues par elles
	ayant ou non répondu	ayant répondu au questionnaire	de membres			
Allgemeine Verband.				marks.	marks.	marks.
1865		34	6 647	925.383	66.678	
1870		111	45.761	9.071 860	818.865	
1875		179	98.055	22.704.963	2.912.265	
1880		195	94.366	30.359.000	3 177.329	
1885		162	120.150	35.136.555	3.319.098	
1890		263	215.420	57.043.537	4.300.831	
1895		460	292.077	82.681.043	6.957.304	
1900		568	522.116	126.970.187	10.842.265	
1901		638	630.785	155.684.048	12.942.796	
1902		332	300.721	69.337.136	5.169.314	
1903						
Allgemeine Verband	272	251	248.004	54.220.018	4.162.290	4.790.657
Zentral Verband	666	627	573.085	148.006.577	11.838.401	12.708.668
Total pour 1903.	938	878	821.089	202.226.595	15.990.691	17.499.325
1904						
Allgemeine Verband	273	252	255.916	55.307.361	4.245.738	5.010.417
Zentral Verband	745	710	646.175	165.692.592	12.919.446	14.044.607
Total pour 1904	1.018	962	902.091	220.999.953	17.165.184	19.055.024
1905						
Allgemeine Verband	276	260	238.097	58.134.755	4.306.785	5.485.929
Zentral Verband	827	787	715.929	188.418.769	14.099.602	17.454.126
Total pour 1905	1.103	1.047	954.026	246.553.524	18.406.387	22.940.055
1906						
Allgemeine Verband	280	265	246.945	61.184.217	4.443.690	6.075.464
Zentral Verband	900	865	776.999	207.873.036	15.547.690	20.629.659
Total pour 1906	1.180	1.310	1.023.944	269.057.253	19.991.380	26.705.123

(1) Allgemeine Verband : Jahrbuch für 1907, p. LVII et p. 186-188, — Zentral-Verband für 1907, p. 153.
(2) Les résultats relatifs à l'année 1902 ne sont pas complets, les chiffres relatifs au Zentral-Verband, qui s'est constitué au cours de 1902, ne sont pas indiqués ici.

Statistique allemande n° 4.

STATISTIQUE DES 7 UNIONS RÉGIONALES DU ZENTRAL-VERBAND AU 31 DÉCEMBRE 1906 (1).

Union des coopératives de :	Date de la fondation	Nombre de sociétés adhérentes	Nombre de sociétés adhérentes ayant envoyé leur rapport	Effectif des sociétés	Ventes annuelles des sociétés
					marks.
Pays rhénans (2).	1902	66	64	60.229	16.356.398
Brandebourg . .	1864	74	68	69.766	13.466.417
Allemagne centrale	1902	104	101	72.266	22.549.695
Thüringe. . . .	1877	177	154	80.629	23.624.943
Nord-ouest de l'Allemagne. .	1886	145	145	119.358	27.564 917
Allemagne du Sud	1868	180	180	147.171	40.166.926
Saxe	1867	154	153	227.580	64.108.740
Résultats généraux. . .		900	865	776.999	207.838.036

(1) Zentral-Verband für 1907, p. 188 et 199.— Congrès de Crémone, 1907, p. 166.

(2) L'union des pays rhénans comprend quelques associations ouvrières ou coopératives incorporées.

Statistique allemande n° 5.

STATISTIQUE DES UNIONS D'ACHAT, RÉPARTIES SELON LES DIFFÉRENTES UNIONS RÉGIONALES DU ZENTRAL-VERBAND AU 31 DÉCEMBRE 1906 (1).

Régions	Nombre des Unions d'achat	Nombre des coopératives adhérentes aux Unions d'achat	Effectif des sociétés adhérentes	Ventes directes de ces sociétés	Leurs achats à la Fédération de Hambourg	
					Montant	Pourcentage (2) 0/0
				marks.	marks.	
Brandebourg	3	74	55.779	11.316.582	3.688.400	32,6
Allemagne centrale .	7	92	67.523	19.413.483	5.116.210	26,4
Nord-ouest de l'Allemagne.	6	98	87.895	20.977.402	4.759.050	22,7
Pays rhénans. . . .	2	64	66.888	15.185.204	5.016.900	33,0
Saxe.	7	141	222.913	61.853.582	13.440.700	21,7
Allemagne du Sud. .	11	169	133.404	27.003.401	5.425.300	25,1
Thüringe.	7	156	77.809	20.942.030	4.213.300	20,1
Total pour 1906. .	43	794	712 011	176.691.684	41.659.860	23,6
Total pour 1905. .	34	588	513.741	121.367.499	26.271.700	21,6
	Nombre des sociétés affiliées au Zentral-Verband		Effectif des sociétés du Zentral-Verband.	Ventes directes des sociétés du Zentral-Verband	Ventes totales de la Fédération	Nombre des sociétés clientes de la Fédération
En 1906	900		776.999	190 millions.	46.503.237	1.404
En 1905	827		715.929	168.284.999	38.780.199	1.395

(1) Zentral-Verband für 1907, p. 236-241.
(2) Pourcentage des achats des sociétés coopératives auprès de la Fédération, rapportés à leurs ventes directes.

Statistique allemande n° 6.

RÉPARTITION DES MEMBRES DES COOPÉRATIVES DU ZENTRAL-VERBAND, ET DE L'ALLGEMEINE-VERBAND, EN 1906, D'APRÈS LES PROFESSIONS SOCIALES (1).

SOCIÉTÉS DU ZENTRAL-VERBAND		
Professions	Chiffre absolu des membres	0/0 du nombre total des membres récensés
Petits commerçants et industriels indépendants..	49.349	7,73
Agriculteurs indépendants	12.145	1,90
Membres des professions libérales et fonctionnaires.	29.488	4,62
Employés et ouvriers industriels...............	481.039	75,34
Employés et ouvriers agricoles..................	21.168	3,32
Rentiers.................	45.260	7,09
Répartis par sexe : Homm.	566.750	88,77
— Femmes.......	71.699	11,23
Nombre de sociétaires dont la profession a été recensée.	638.449	100,00
Nombre total des sociétaires des coopératives du Zentral-Verband........	776.999	

SOCIÉTÉS DE L'ALLGEMEINE-VERBAND	
Professions	0/0 du nombre total des membres des 259 coopératives récensées
Professions libérales et fonctionnaires..........	10,87
Ouvriers industriels......	29,44
Ouvriers agricoles et pêcheurs................	4,68
Rentiers, retraités.......	8,85
Fabricants, entrepreneurs.	2,09
Artisans indépendants....	11,63
Marchands détaillants....	6,22
Total des 3 dernières catégories.........	19,94

(1) Zentral-Verband für 1907, p. 220, — Allgemeine-Verband : Jahrbuch für 1907, p. LVII et 197.

CHAPITRE XI

ALLEMAGNE.

Allemagne. — L'Allemagne a donné naissance à un type parfaitement défini d'association. Elle a été le berceau des sociétés syndicales agricoles et industrielles, et elle demeure leur terre de prédilection ; elle a aussi légitimement attaché son nom au mouvement syndicaliste, que l'Angleterre ou la France ont attaché le leur aux mouvements coopératif ou corporatif.

Industrialisation tardive de l'Allemagne. — Des raisons économiques profondes rendent parfaitement compte de l'orientation particulière que le mouvement associationniste a revêtu en terre allemande. L'Allemagne est un pays à industrialisation tardive ; jusqu'à une époque toute récente, l'économie nationale du pays était essentiellement agricole.

L'Allemagne, sans jamais avoir eu une agriculture bien riche, possède encore à l'heure actuelle une classe de petits paysans propriétaires dont l'importance est très appréciable; les pays allemands à l'est de l'Elbe sont absolument différents des provinces situées en deçà du fleuve ; ils jouissent d'un morcellement du sol, d'une fertilité, tels qu'une classe assez nombreuse de petits propriétaires fonciers s'y est de tout temps développée.

Joints aux artisans autonomes des villes, ils ont été tout naturellement conduits à donner la plus large extension possible aux sociétés syndicales de production, de vente et de crédit.

Le morcellement à l'infini du territoire allemand en un

grand nombre de souverainetés diverses, un régime légal et fiscal différent d'une région à l'autre, des tarifs douaniers aux frontières de chacun de ces petits Etats ont été pour beaucoup dans le maintien en Allemagne, pendant longtemps, de la petite industrie. Le Zollverein de 1853, l'unité douanière qui en est résultée, surtout la guerre victorieuse de 1870-1871 qui a donné au peuple allemand cette confiance en lui-même et cette énergie, inséparables de toute entreprise humaine, expliquent le prodigieux essor que le commerce et l'industrie allemands ont presque subitement pris après la paix de Francfort.

Pays de petite industrie, doté d'une classe très puissante de petits artisans, de petits producteurs autonomes, l'Allemagne a subi depuis 30 ans une métamorphose rapide ; de vastes sociétés anonymes, d'énormes usines se sont constituées de toutes parts. La terre allemande s'est couverte d'aciéries, de hauts fourneaux, de grandes filatures, d'usines de produits chimiques ; partout, de puissantes industries d'exportation se sont constituées ; en même temps, de vastes agglomérations ont pris naissance. La population urbaine a marqué une croissance extraordinaire. Le taux très élevé de la natalité (38 0/00 en 1905) et la dépopulation des campagnes ont démesurément grossi les rangs des salariés de la moyenne et de la grande industrie. Dès lors, l'Allemagne s'est trouvée en possession d'éléments éminemment favorables à l'extension du principe coopératif.

Au seuil du xx[e] siècle, l'industrialisation de l'Allemagne était un fait accompli ; elle était plus accentuée que l'industrialisation de la France, par exemple. La population commerciale et industrielle du pays atteignait 129 0/0 de la population agricole, au lieu de 112 0/0 en France (1); aussi l'essor de la coopération, qui a été très tardif sur le sol allemand, a-t-il été particulièrement rapide.

(1) Statistique générale n° 1, p. 70.

Les ouvriers allemands, doués, ainsi que leurs camarades anglais, d'un puissant esprit de discipline et d'un admirable sens de la pratique, s'emploient depuis une trentaine d'années avec une ardeur et une constance qui les honorent, à constituer sur le territoire allemand un épais réseau de sociétés coopératives. Cependant les progrès de la coopération en Allemagne, si remarquables fussent-ils, n'ont pas été assez rapides pour permettre au principe coopératif de rattraper son retard par rapport au mouvement syndicaliste ; le principe syndicaliste a gardé en partie l'avance que 20 ou 30 ans de mise en application lui ont imprimée.

Nous plaçant au point de vue des origines même du mouvement associationniste, il demeure constant que l'Allemagne, dont l'industrialisation a été très tardive, appartient au type syndicaliste des pays européens. Nous sommes simplement autorisés à ajouter que l'essor actuel du principe coopératif est tel, que le jour n'est peut-être pas bien éloigné où le mouvement coopératif aura acquis en Allemagne une importance égale, sinon supérieure, à celle du mouvement syndicaliste.

SECTION I. — **La période préparatoire.**

§ 1. — Origines du mouvement syndicaliste allemand.

Au milieu du siècle dernier, les petits producteurs et entrepreneurs autonomes étaient particulièrement nombreux sur le sol allemand ; ils ne pouvaient avoir intérêt à fonder que des sociétés syndicales de production, de crédit ou de vente.

Que le but des sociétés syndicales constituées en Allemagne, à partir de 1849 et 1850, ait été précisément de permettre aux classes moyennes de supporter sans défaillance la concurrence des gros entrepreneurs industriels et des grands propriétaires fonciers, c'est ce qui est hors de doute, la lecture des œuvres du fondateur des sociétés syndicales allemandes,

— et en même temps l'initiateur de tout le mouvement syndicaliste européen — Hermann Schulze-Delitzsch, enlève toute espèce d'hésitation.

Schulze-Delitzsch et les premières sociétés syndicales d'approvisionnement et de crédit (1849-1850). — Dès le commencement du XIXe siècle, des « banques dites d'artisans » avaient été instituées. « Les artisans allemands avaient reconnu qu'ils avaient besoin de la puissance qui donnait à la grande industrie, sa supériorité : le capital (1). » Ces banques d'artisans avaient effectivement pour but de procurer du crédit à bon compte aux petits producteurs et entrepreneurs indépendants.

Sans doute, elles ne constituaient pas de véritables sociétés syndicales autonomes, entièrement administrées et dirigées par les clients, membres de la société ; c'étaient des établissements d'origine administrative ou philanthropique, des « instituts communaux » pourvus des fonds nécessaires par l'État, les communes ou par des philanthropes ; mais ces banques avaient suffi à répandre dès avant 1850, au sein de la classe des artisans et petits producteurs allemands, l'idée de sociétés de crédit destinées à faire des avances de fonds aux petits producteurs et entrepreneurs des classes moyennes.

« Les services que rendirent ces sociétés de prêt et d'épargne, constituées avant 1860, furent très restreints ; les avances faites avaient le caractère d'aumônes ; l'ouvrier, pour les obtenir, devait prouver la nécessité où il était de les solliciter ; ce n'était pas un droit pour lui de les obtenir. Ce système mi-philanthropique, mi-administratif ne pouvait pas subsister longtemps (2). »

Aussi, l'initiative que prit Schulze-Delitzsch en 1849 de

(1) Hans Crüger, Les sociétés coopératives en Allemagne. *Rev. d'Econ. politique*, 1892, p. 973-974.

(2) Hans Crüger, Les sociétés coopératives en Allemagne, *Rev. d'Econ. politique*, 1892, p. 973-974.

constituer des sociétés mutuelles entre artisans de la même profession ou petits propriétaires, fut-elle tout de suite couronnée de succès.

A Delitzsch, près de Halle, au cœur de la Saxe — cette magnifique région industrielle qui devait être le foyer du mouvement coopératif allemand — Hermann Schulze fonda la première société syndicale d'approvisionnement, en automne 1849. Elle était constituée entre maîtres menuisiers qui avaient trouvé avantageux de s'associer, de mettre en commun leur force d'achat pour se procurer les matières premières nécessaires à l'exercice de leur profession. A la fin de l'année, les cordonniers de Delitzsch en firent autant.

L'année suivante, à la date précise de 1850, Schulze-Delitzsch fonde, à côté de ces sociétés syndicales d'approvisionnement agricole et industriel, répartissant au prorata des achats, des sociétés syndicales de crédit répartissant au prorata des actions. Le succès de ces sociétés de crédit fut tout de suite très grand ; elles permirent aux artisans et petits propriétaires d'éviter, dans leurs emprunts, les taux usuraires auxquels ils avaient été habitués, taux qui atteignaient jusqu'à 50 0/0. La société de crédit de Delitzsch ne demandait que 14 0/0 d'intérêts en 1850 ; en 1862, l'intérêt moyen était tombé à 9 0/0.

Raiffeisen fonde, en même temps que Schulze-Delitzsch, les premières sociétés de crédit d'Allemagne (1849). — A la même époque, en 1849, Raiffeisen fondait la première société de crédit d'Allemagne qui reposait sur des bases assez différentes des sociétés de crédit de Schulze-Delitzsch (1).

(1) Les caisses Raiffeisen se distinguent assez nettement des caisses Schulze-Delitzsch ; ces dernières sont de véritables sociétés par actions, répartissant les bénéfices au prorata des actions et impliquant la responsabilité illimitée des membres de la société sur leur fortune tout entière, pour toutes les opérations de la société.

Au contraire, les caisses Raiffeisen ne sont pas des sociétés par

Dans l'esprit de Schulze, le but final des sociétés syndicales devait être de provoquer partout la constitution de ce qu'il appelait des « associations intégrales », c'est-à-dire des associations ouvrières de production, mais véritablement, on ne voit pas, si l'on prend la peine d'analyser scientifiquement le mécanisme des unes et des autres, comment les économies de dépenses ou les suppléments de revenus que les sociétés syndicales procurent à leurs membres, pourraient susciter la création d'associations ouvrières de production. Les sociétés syndicales ont précisément l'avantage de permettre à leurs membres de s'associer sur un point spécial, afin de rester absolument indépendants les uns des autres et de maintenir leur autonomie économique.

Chaque sociétaire reste le concurrent économique de ses co-associés ; la société syndicale maintient l'esprit de lutte entre artisans ou petits propriétaires ; elle est loin de favoriser la formation d'associations ouvrières de production.

Cette déduction théorique se montre exacte à l'expérience. Schulze-Delitzsch, en effet, n'a jamais estimé le moment venu de recommander la création d'« associations intégrales ». N'en soyons pas surpris, puisque tous les efforts qu'il faisait dans la voie syndicaliste l'éloignaient tout autant du mouvement corporatif que du mouvement coopératif.

Le mouvement syndicaliste inauguré en 1849 par Schulze-Delitzsch et Raifeisen, sur des bases d'ailleurs différentes et sans aucune entente préalable entr'eux, fut tout de suite en pleine voie de développement et de progrès.

actions ; elles ont deux caractères principaux : 1° elles se constituent sans actions, ni apports de capital ; leurs membres n'ont aucune mise de fonds à faire ; 2° en l'absence de tout apport de capital, les profits reçoivent nécessairement une autre affectation que dans le système Schulze-Delitzsch ; les profits servent uniquement à constituer un fonds de réserve, indivisible entre les membres. Quand celui-ci est jugé suffisant, le taux de l'intérêt prélevé est abaissé.

Développement absolument régulier et méthodique du principe syndicaliste en Allemagne. — En Allemagne, il semble impossible de constater des périodes d'activité associationiste, aussi tranchées qu'en France ou en Belgique. En pays latin, le principe corporatif comme le principe coopératif n'a procédé que par bonds, par soubresauts, à la façon de grandes vagues qui enflent à certains moments la surface de l'océan et retombent ensuite.

Aux environs de 1848, 1864 et 1880, on a pu observer en France comme en Belgique, des élans d'activité corporative ou coopérative. N'était le succès durable du troisième et dernier mouvement, on aurait pu prendre ces élans pour de simples manifestations passagères d'un mal chronique.

En Allemagne, tout au contraire, à dater de 1850, nous discernons dans le développement du principe syndicaliste la progression la plus constante et la plus régulière qu'il soit possible d'imaginer. Comme le mouvement coopératif anglais, le mouvement syndicaliste allemand n'a pas d'histoire. Une série ininterrompue de succès, la multiplication indéfinie des sociétés syndicales de production et de vente marquent seules le processus du principe syndicaliste en Allemagne.

§ 2. — Le mouvement coopératif allemand

Les premières coopératives allemandes remontent à 1860 et 1864. Il est en effet impossible de reconnaître le caractère coopératif aux *Unions de consommateurs*, qui se sont fondées aux environs de 1845 sur l'initiative de M. Liedke, à Berlin et en certaines villes allemandes. Nous nous sommes suffisamment expliqué à leur endroit, à propos des origines du mouvement coopératif belge (1).

Nous manquons de tous renseignements sur le compte de ces premières sociétés coopératives allemandes. Nous savons

(1) Se reporter au Premier Mouvement associationniste belge, p. 263.

seulement qu'elles se rattachaient au type de Rochdale ; le type anglais de distributive a été le modèle des premières coopératives allemandes comme des premières coopératives françaises. Ces premières sociétés n'eurent aucun succès en Allemagne, la chose n'est point pour nous surprendre, si nous songeons au but étrange qu'on leur assignait.

Le Congrès de Stuttgart de 1865 ne proclamait-il pas solennellement, que ces sociétés « en procurant à leurs membres, l'occasion de former un capital, sont les meilleures bases du développement ultérieur des associations ouvrières de production ? »

La distributive apparaissait comme un excellent stimulant à la création d'associations ouvrières ; mais on faisait également fonds sur elle, pour permettre à de simples ouvriers salariés de s'établir à leur propre compte comme petits artisans.

Le docteur Hans Crüger, le directeur actuel de l'Allgemeine Verband, fondé par Schulze-Delitzsch, déclare, de même, que « les coopératives ont l'avantage de permettre à leurs membres d'épargner un petit capital (afin de pouvoir s'installer ensuite comme petits entrepreneurs). Les membres de ces sociétés, par l'avantage qu'ils en retirent, apprennent à comprendre l'importance du capital ; les coopératives sont essentiellement conservatrices, redoutant toute tentative de bouleversement » (1).

Ainsi, le but assigné aux coopératives était en quelque sorte dans le prolongement de celui assigné aux associations ouvrières et aux sociétés syndicales. Qu'une pareille appréciation du rôle des coopératives soit erronée, c'est ce dont il n'est pas permis de douter. Les coopératives s'adressent essentiellement aux classes salariées ; le supplément de ressources qu'elles leur procurent est employé par elles non à instituer de nouvelles entreprises de production autonomes,

(1) Crüger, *Revue d'Econ. polit.*, 1892, p. 973.

mais tout simplement à élever leur train de vie et à augmenter leur consommation journalière ; elles n'ont pas pour résultat de transformer les salariés en artisans autonomes.

Avant 1875, les coopératives n'acquirent aucune extension en Allemagne ; aussi l'idée fédérative ne pouvait-elle pas prendre corps, car les éléments-bases, les coopératives distributives, étaient beaucoup trop rares.

Jusqu'à ces derniers temps, les coopératives allemandes étaient, pour la plupart, rangées sous la direction de l'*Allgemeine Verband der deuschen Erwerbs u. Wirtschafts genossenchaften*, l'Union générale des associations allemandes d'achat et de production, fondée par Schulze-Delitsch dès 1859. Les chiffres que cette Union a publiés afférents aux années 1865 et 1870 indiquent les résultats les plus piètres ; en 1865 et 1870, on ne comptait que 34 et 111 coopératives ayant envoyé leur rapport à l'Union ; ces sociétés comprenaient respectivement 6.647 et 45.761 membres. Leur capital social se montait à 66.678 marks en 1865 et 818.805 marks en 1870 ; leurs ventes à 925.383 marks, puis à 9 077.860 marks. De 1865 à 1870, l'effectif des sociétés et leur chiffre des ventes avait presque décuplé ; cependant ces sociétés restaient fort peu importantes.

L'année 1875 marque une progression assez sensible ; l'effectif des sociétés adhérentes double en 5 ans et atteint 98.056 ; leur capital social a presque quadruplé durant la même période ; leur chiffre de ventes augmente dans la proportion de 1 à 2 1/2, et atteint la somme globale de 22.704.963 marks (1).

Le mouvement reste à peu près stationnaire pendant 10 ans ; il ne devait reprendre qu'après 1885. De 1885 à 1890, le chiffre de ventes des coopératives s'élève de 35 millions à 57 millions ; ainsi, dès 1890, existaient en Allemagne les éléments-bases d'une Fédération d'achat et de production.

(1) La statistique allemande n° 3, p. 303.

§ 3. — Première tentative de formation d'une Fédération d'achat (1864).

La Fédération d'achat et de production des coopératives allemandes, la « Grosseinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsumvereine », la G. E. G. date seulement de 1894 ; cependant, en Allemagne, comme en tout pays coopératif, l'idée fédérative a été presque contemporaine de la formation des premières sociétés distributives.

Dès 1864, alors que le mouvement coopératif était tout à fait à ses débuts en Allemagne, l'idée fédérative a déjà été présentée et défendue ; en août 1864, à Berlin, les délégués de sept sociétés distributives résolurent de pratiquer l'achat en commun de cigares et tabacs et d'instituer un magasin de gros. L'essai n'eut aucun succès ; il était prématuré (1).

En 1867, l'Union des distributives de Saxe fut constituée. La création d'un magasin central dépendant de l'Union figurait à l'ordre du jour du congrès constitutif. A partir de cette date, tous les congrès préconisent périodiquement l'institution d'un magasin de gros. Cette pensée fédérative devint l'idée fixe des assemblées coopératives. Le congrès de Chemnitz en 1868 reconnaît que l'achat en commun est dans la logique des principes coopératifs ; il décide comme mesure d'acheminement que les délégués des coopératives tiendront par an deux réunions ou conférences d'achat à Leipzig. En outre, des hommes de confiance désignés par les différentes coopératives indiqueraient tous les trimestres au Comité central de l'Union des coopératives de Saxe les besoins des coopératives ; ils se chargeraient directement d'effectuer les achats en commun au nom de ces sociétés.

(1) Kaufmann, *Geschichte des Konsumgenossenchaftlichen Grosseinkaufes in Deutschland*, Hambourg, 1904, p. 18-21. — Pour tout l'historique qui va suivre, nous aurons besoin de faire constamment appel à ce livre.

Les coopératives de Saxe tinrent effectivement, de 1870 à 1873, 25 réunions ou conférences d'achats en commun ; en même temps, un livre collectif contenant l'indication des fournisseurs avait été institué ; ce livre devait être envoyé de société en société,pour indiquer aux gérants des coopératives les meilleurs fournisseurs ; mais il fut fort peu consulté. On fit plus, on expédia des caisses d'échantillons ; elles restèrent longtemps en souffrance dans la plupart des sociétés.

Ces essais n'étaient pas encourageants ; mais ils montrent quelle opiniâtreté les premiers coopérateurs allemands ont mise à réaliser le plus rapidement possible l'achat en commun. Aussi est-il très étonnant de constater que si les efforts datent de loin, la réussite définitive est toute récente.

Hostilité radicale de l'Allgemeine-Verband à l'encontre de tout projet de Fédération d'achat. — Il n'est que juste de rendre en très grande partie responsable de ce retard l'administration de l'Allgemeine-Verband ; c'est le comité directeur de cette Union qui a empêché pendant 10 ou 15 ans les coopératives ouvrières de Saxe de constituer un magasin de gros. L'Allgemeine-Verband, en s'opposant à la constitution d'un magasin de gros, a commis une faute singulièrement lourde. Entre toutes les Unions coopératives existant au monde, elle est la seule qui se soit laissée entraîner à semblable égarement.

Dès 1874, l'Allgemeine-Verband eut l'occasion de manifester son hostilité radicale à l'encontre de toute pensée fédérative. Cette même année, parut à Berlin une brochure intitulée : « Projet de création d'une Union des coopératives allemandes, avec production autonome. » Aussitôt, le secrétaire de l'Allgemeine-Verband s'éleva contre ce projet, disant que l'achat en commun n'avait de valeur que pour les coopératives dont le conseil d'administration était particulièrement inexpérimenté ; une telle organisation aurait

été inutile à des coopératives en progrès (1). Qu'une telle opinion marque l'inintelligence la plus profonde des avantages du principe fédéraliste, c'est ce que nul aujourd'hui ne songerait à contester.

§ 4. — Deuxième tentative de formation d'une Fédération d'achat : l'Agence centrale de Mannheim (1869).

L'Union des coopératives de l'Allemagne du Sud, plus heureuse que l'Union saxonne, a réussi dès 1869 à constituer une agence centrale d'achat A la fondation de l'Union, en 1867, 32 coopératives avaient envoyé leur adhésion, le but direct était de réaliser l'achat en commun. L'Allgemeine-Verband ne tarda pas à s'émouvoir et à intervenir ; le docteur Parisius, représentant de l'Allgemeine-Verband, combattit avec énergie le projet du docteur Pfeiffer, le fondateur de l'Union des coopératives du Sud ; heureusement ses efforts restèrent vains.

Le second congrès des coopératives de l'Allemagne du Sud, Augsbourg, 1868, chargea un coopérateur de Mannheim, M. Düffing, de présenter un rapport sur l'achat en commun des produits alimentaires. Selon le projet de M. Düffing, les sociétés adhérentes auraient été forcées de souscrire un nombre d'actions en rapport avec l'importance présumée de leurs achats (2). Ce projet provoqua une vive polémique dans les milieux coopérateurs du sud. Sur ces entrefaites, les coopératives de Mannheim et des environs s'entendirent pour faire une commande collective de sucre ; à la fin de 1868, elles reçurent par chemin de fer, un wagon complet de sucre, ces sociétés n'eurent qu'à se féliciter du résultat.

(1) Kaufmann, *ibid.*, p. 22-23.

(2) Voir le n° 6 de l'organe nouvellement fondé de l'Union des coopératives du Sud, le « *Konsumverein* ».

Ce léger succès fut exposé devant le 3e congrès des coopératives du Sud, réuni en 1869 à Mannheim ; une commission fut nommée ; elle décida que les versements à effectuer par les différentes sociétés adhérentes varieraient entre 200 et 1.000 florins. Le payement intégral n'était pas tout de suite exigé. Les coopératives adhérentes, mais qui n'auraient pas encore versé de fonds, pourraient se procurer toutes les marchandises dont elles auraient besoin, mais n'auraient aucune part aux bénéfices (1).

Les parts sociales devaient rapporter 5 0/0, le reste des profits étant réparti entre les sociétés adhérentes au prorata des achats, 12 0/0 des bonis devaient être régulièrement mis en réserve (2).

Les statuts proposés furent acceptés par le congrès, Mannheim fut choisi comme siège de la société et M. Düffing fut nommé directeur.

Cette société commença à fonctionner en août 1869 ; du 12 août 1869 au 30 mars 1870, elle vendit pour 48.800 florins de marchandises aux 19 sociétés adhérentes, puis du 1er avril au 31 décembre 1870, les ventes s'élevèrent à 90.000 florins. Aux 19 coopératives adhérentes primitives étaient venues s'adjoindre 17 autres sociétés adhérentes, mais qui n'avaient pas encore versé de fonds.

Le capital restait malheureusement toujours très faible ; il n'atteignait que 8 695 florins à la fin de 1869 ; le fonds de réserve était seulement de 368 florins. La tentative était un peu hâtive, le chiffre d'affaires des coopératives alors existantes était très faible ; les 111 sociétés adhérentes à l'Allgemeine-Verband ne vendaient en 1870 que 9.071.860 marks de marchandises à leurs membres. Ce début était modeste ; il semblait cependant qu'il ne fallait pas trop mal augurer de l'avenir de la société ; les coopératives adhérentes étaient assez fidèlement groupées autour de la société (1).

(1) Kauffmann, p. 25-27.
(2) Kaufmann, p. 31-33.

Malheureusement, dans le désir d'augmenter le capital d'exploitation, on eut l'idée de transformer la société coopérative en une société par actions ; cette dernière forme juridique était, pensait-on, la plus propre à fortifier le crédit de la société. La transformation eut lieu dans le courant de septembre 1872.

L'expérience sembla donner raison à ces efforts. De septembre à décembre 1872, les ventes atteignirent 94.513 florins ; l'augmentation était importante, malheureusement une déplorable méthode de répartition fut adoptée : 10 0/0 des bénéfices nets furent affectés au fonds de réserve ; 15 0/0 furent affectés aux achats ; 5 0/0 au conseil d'administration. Les 80 0/0 restants furent attribués aux parts sociales ; chacune d'elles obtint ainsi 8 1/3 0/0 d'intérêt. Le principe coopératif de Rochdale était pour ainsi dire absolument abandonné.

Cette transformation devait être fatale à l'Agence centrale d'achat de Mannheim ; cependant les ventes annuelles ne cessaient pas de croître ; elles atteignirent 552.000 florins en 1873. Le capital social s'accrut de deux émissions supplémentaires. Tous ces progrès restèrent inefficaces : la société était condamnée ; l'esprit coopératif ne la guidait plus (1).

Les actions tombèrent en grande partie entre les mains de particuliers qui se contentèrent de chercher dans la société un placement avantageux pour leur argent. Les liens de la société avec l'Union des coopératives du Sud allèrent toujours en se relâchant. Le congrès de Carlsruhe en 1874 proposa aux coopératives de rompre avec la société de Mannheim. Peu de temps après, la société de Mannheim s'effondrait, disparaissait, victime des spéculations financières qu'elle s'était risquée à faire.

L'assemblée générale de la société vota la liquidation, le 7 novembre 1875 ; le quart du capital était déjà absorbé ; les actionnaires touchèrent seulement 58 0/0 de leurs versements (1).

(1) Kaufmann, p. 33-36.

La société de Mannheim qui avait peu à peu acquis un esprit purement commercial et mercantile était punie par où elle avait péché.

§ 5. — Troisième tentative de formation d'une Fédération d'achat (1892-1894).

La reprise du mouvement coopératif à partir de 1885. — La liquidation de la société de Mannheim en 1875 coïncida avec un temps d'arrêt d'une dizaine d'années, dans le développement des coopératives distributives en Allemagne. Le mouvement en avant n'a repris qu'en 1885, c'est à cette époque, en effet, que la classe ouvrière a commencé à s'intéresser à à la coopération. A cette date, une trentaine de sociétés se constituèrent en Saxe, une vingtaine en Thuringe ; les unes et les autres étaient composées presque exclusivement d'ouvriers.

Il convient d'observer qu'aux environs de 1885, l'attitude du parti socialiste allemand a complètement changé par rapport aux sociétés coopératives. Jusque-là, les socialistes allemands n'avaient jamais eu assez de mépris pour ces sortes de sociétés ; la condamnation prononcée portait sur les distributives comme sur les sociétés syndicales de production et de vente ; au contraire à dater de 1885, brusque revirement du parti socialiste allemand qui fit adhésion pleine et entière à la doctrine coopérative.

L'Allgemeine-Verband s'était montré volontairement incapable d'organiser l'achat en commun des denrées nécessaires aux distributives. Heureusement, après 1885, se formèrent plusieurs Unions régionales coopératives : l'Union des coopératives de l'Allemagne du Nord en 1886, et le « Vorwarts Verband », l'Union des coopératives saxonnes, en 1890. Cette dernière union se composait de la plupart des coopératives saxonnes, lesquelles estimaient leurs intérêts insuffisamment

défendus, voire même desservis par l'Allgemeine-Verband (1).

Nous voyons là le commencement du mouvement de scission qui devait aboutir à la séparation aujourd'hui absolue de l'Allgemeine-Verband et de l'ensemble des coopératives allemandes.

La constitution de ces Unions régionales eut pour résultat de faire échouer les efforts des détaillants et petits commerçants qui, lésés par la concurrence des sociétés coopératives, s'étaient ligués et avaient entrepris de boycotter ceux d'entre leurs fournisseurs qui procuraient également des marchandises aux coopératives ; ces tentatives d'affamer les distributives échouèrent piteusement, mais elles firent comprendre aux coopérateurs quel intérêt ils avaient à se liguer à leur tour et à pourvoir en commun à l'achat des objets de consommation nécessaires.

La Société de Brême (1892).— L'année 1892 marqua la constitution de la société coopérative d'achat en gros de Brême. Le député Parisius (qui s'était élevé avec tant de vigueur en 1867 contre les projets fédératifs des coopératives de l'Allemagne du Sud), crut le moment venu de fonder une société coopérative d'achat en gros ; ce faisant, Parisius agissait, il est vrai, en son nom personnel et non à titre de délégué de l'Allgemeine-Verband. La loi de mai 1892 sur les sociétés à responsabilité limitée venait d'être votée, Parisius crut qu'elle fournirait une base excellente à une coopérative d'achat en gros (2).

Essentiellement préoccupé d'agir vite, redoutant avant tout l'hostilité de l'Allgemeine-Verband, Parisius demanda à un certain nombre d'amis et de coopérateurs dévoués, de souscrire personnellement des sommes importantes. Les coopératives elles-mêmes ne versèrent presque rien. Des négociants et fabricants, tout à fait éloignés des idées coopératives,

(1) Kaufmann, p. 55-59.
(2) Kaufmann, p. 77-78.

furent amenés à souscrire ; il était entendu que les actions acquises par les particuliers seraient transmises aux coopératives, dès que celles-ci seraient en état de les payer. La plus grande partie du capital souscrit appartenait à des particuliers ; la société n'en était pas moins une entreprise coopérative, non seulement elle se transforma rapidement en un pur organisme coopératif par l'adhésion des distributives, mais, dès l'origine, les profits, défalcation faite des intérêts fixes payés au capital, étaient répartis au prorata des achats (1).

Le contrat de société fut signé immédiatement, en août 1892. Le capital souscrit se montait à 64.500 marks. Ainsi dès 1892, les coopératives allemandes pouvaient s'adresser à une véritable société d'achat en gros, mais un résultat bien plus surprenant encore est à observer.

Les tentatives de M. Hugo Pabst. — Les distributives allemandes de 1892 n'avaient que l'embarras du choix : un homme véritablement extraordinaire s'était rencontré sur leur route, M. Hugo Pabst, un homme d'affaires habile et à esprit très inventif ; malheureusement, son but n'était rien moins que désintéressé. Il désirait se faire une situation avantageuse, comme directeur d'une agence centrale d'achat des coopératives. Pendant près d'un quart de siècle, il assiège, sans se décourager jamais, les congrès coopératifs pour leur faire ses offres de services. Dès 1886, il se présente au congrès de l'Allgemeine Verband, tenu à Teuchern.

En 1891, nouveaux efforts de Pabst ; il se rend, sans y être davantage invité, au congrès de Géra et présente à nouveau ses projets magnifiques. Nouvel échec. Mais il devait être dit que Pabst ne connaîtrait pas le découragement. Cette même année 1891, il abandonne sa maison de Gotha, court à Hambourg et y installe de sa propre autorité « l'Agence d'achat

(1) Kaufmann, p. 78-80.

des coopératives allemandes » — die Einkaufsagentur deutscher Konsumvereine (1).

Il se déclare, de lui-même, l'agent général des coopératives allemandes. Nous sommes en 1892. Dans des articles parus dans l'organe de l'Allgemeine-Verband, les « Blätter für Genossenschaftswesen », il affirme que l'entreprise fondée par lui réalise à la perfection l'idéal coopératif de l'achat en commun, qui est de supprimer tous les intermédiaires ; il oubliait qu'en vérité, il n'était lui-même qu'un de ces intermédiaires abhorrés. Il se proposait de prélever seulement une commission de 1 à 2 0/0 du prix des ventes effectuées. Ce système qu'il avait l'audace de dénommer une découverte, n'était autre que le système de l'achat en gros par un agent unique, commissionnaire des coopératives.

En fait, Pabst rendit quelques services ; il proposa aux sociétés, sans jamais se lasser, des échantillons et des marchandises de toutes sortes. Il acquit un certain crédit et obtint des commandes. Depuis le 1er avril 1892, il faisait paraître un journal, les « Handels und Coursblätter » où il tâchait de renseigner le mieux possible, disait-il, les coopératives sur le cours du marché

Dès l'année 1892, les coopératives allemandes étaient donc sollicitées pour leurs achats, par deux sociétés à la création desquelles elles n'avaient nullement coopéré. L'une des entreprises, celle de Pabst, était une pure et simple entreprise privée ; elle appartenait à un négociant qui se prétendait l'ami le plus désintéressé et le plus avisé des coopératives allemandes, c'était son seul caractère remarquable.

La seconde de ces deux sociétés, le magasin de gros de Brême, était véritablement dirigée par les principes de Rochdale de répartition des bénéfices. Il suffisait d'un peu de bonne volonté de la part des coopératives pour faire de cette entreprise leur propriété pleine et entière.

(1) Kaufmann, p. 75-76.

Cet empressement chez un simple négociant d'une part, chez un coopérateur ensuite, d'édifier par eux-mêmes un magasin de gros, prouve que l'idée était mûre, que le projet était depuis longtemps dans la logique des choses ; seule, l'occasion propice manquait.

Les Unions des coopératives de Silésie, de Lausitz, de Saxe, se montrèrent tout de suite favorables à la société d'achat de Brême. Pabst, se voyant peu encouragé dans son entreprise par les coopératives, s'efforça de fondre, disait-il, son agence avec la société de Brême ; en réalité, il désirait l'englober dans sa propre entreprise. Des pourparlers s'engagèrent, mais les négociations entre les deux sociétés furent vite rompues ; d'ailleurs, la société d'achat de Brême qui n'était pas arrivée à prendre un véritable développement, n'eut pas une existence bien longue ; elle disparut bientôt. Ses actionnaires touchèrent 72 0/0 de leur mise (1). La situation défavorable de Brême (Hambourg se trouvait bien mieux situé), la méfiance des coopératives, leur participation très restreinte au capital de la société furent les causes de cet échec. La tentative de 1892 ne devait donc pas avoir un sort plus favorable que celle de 1869.

SECTION II. — La Fédération d'achat et de production de Hambourg.

§ 1. — La constitution du Magasin de gros de Hambourg (1894).

Nous arrivons à l'année 1894, sans qu'aucune Fédération ait été constituée en Allemagne ; à cette époque, le chiffre d'affaires des coopératives allemandes se montait à 80 millions ; ces sociétés comptaient près de 300.000 membres, ce développement coopératif permettait la constitution d'une Fédération d'achat.

(1) Kaufmann, p. 93.

L'initiative de cette entreprise devait revenir à Hugo Pabst ; ce dernier, dénué de tous capitaux, proposa de transformer sa propre agence centrale en une Fédération d'achat qui serait véritablement la propriété exclusive des coopératives adhérentes. Pabst demanda t seulement que lui-même et son associé Schröffer fussent nommés gérants de la société nouvelle, avec des appointements pouvant atteindre jusqu'à 20.000 marks par an (1). Pabst constituait en même temps un comité de fondation de 20 membres, composé des principaux coopérateurs allemands (2).

Les coopératives de Saxe tinrent un congrès extraordinaire à Chemnitz le 27 novembre 1892, pour prendre position au sujet de la Fédération d'achat projetée (3). M. Hoppe, président de l'Union des coopératives de Saxe, se prononça nettement en faveur de la constitution de la société. Une résolution conforme fut prise. Le 11 novembre 1892, second congrès des coopératives de Saxe ; une commission fut nommée dont les membres n'arrivèrent pas à se mettre d'accord sur le point de savoir quelle forme juridique donner au Magasin de gros (4). En même temps le comité de 20 membres nommé par Pabst se saisit de la question. Finalement, toutes les sociétés coopératives allemandes furent invitées à se faire représenter à l'assemblée constitutive de la société qui devait se tenir à Leipzig, les 6 et 7 avril 1893.

Le président du comité d'organisation était M. Hoppe, l'un des chefs les plus connus de la coopération allemande ; son autorité dans les milieux coopératifs importa pour beaucoup au succès de l'entreprise.

94 coopératives furent représentées à l'assemblée de Leipzig, la plupart appartenaient à la région saxonne ; c'est donc à la Saxe, le véritable cœur industriel et coopératif de l'Alle-

(1) Kaufmann, p. 99.
(2) Kaufmann, p. 96.
(3) Kaufmann, p. 104-108.
(4) Kaufmann, p. 113.

magne, que revient l'honneur d'avoir constitué la Fédération d'achat de Hambourg, la troisième Fédération coopérative du monde.

Les 94 coopératives représentées à l'assemblée de Leipzig appartenaient à la Saxe, au Brandebourg, au Lausitz, à la Silésie, à la Thuringe, au Brunswick et à la Bavière. L'avocat Schenck invité à prendre part à l'assemblée, à titre de représentant de l'Allgemeine-Verband, avait refusé (1).

La première question qui se posa fut celle de la forme juridique à donner à la Fédération. Par 53 voix contre 17, on décida qu'on adopterait la forme non d'une société coopérative, mais d'une société ordinaire à responsabilité limitée. Une commission de 7 membres fut nommée qui devait réunir les fonds nécessaires. On avait l'intention de débuter dès qu'on aurait réuni un capital de 100.000 marks. Le 8 juin 1893, la commission déclara, d'après les indications fournies par Pabst, que 80.000 marks avaient été souscrits, dont 56.500 avaient été versés.

Le 26 juin 1893. se tint à Hambourg la deuxième assemblée constitutive de la Fédération, on s'aperçut alors que Pabst avait trompé les membres de la commission ; il n'y avait que 45.000 marks souscrits, dont 29.750 versés, néanmoins on décida de repousser les capitaux privés. Tout le capital social devait provenir uniquement des coopératives. Les statuts préparés furent définitivement adoptés. Il fut procédé à l'élection des membres du comité d'administration ; Hoppe en fut nommé président. Pabst et Schröffer, après bien des hésitations, furent nommés gérants.

On voit avec quelles difficultés s'est constituée en 1894 la Fédération d'achat des coopératives allemandes. L'Allemagne nous offre l'exemple absolument unique d'un pays dans lequel la Fédération d'achat a été constituée par le groupement volontaire des différentes coopératives distributives, mal-

(1) Kaufmann, p. 113-117.

gré l'opposition directe de l'Union coopérative nationale : l'Allgemeine-Verband qui existait depuis 35 ans déjà.

Le docteur Crüger, président du comité de direction de l'Allgemeine-Verband, critiqua vivement le Magasin de gros de Hambourg ; il prétendit qu'il convenait de constituer non pas une société de gros pour toute l'Allemagne, mais plusieurs unions d'achat dans les différentes régions coopératives (1).

Quant aux congrès régionaux, tous, sans autre exception. croyons-nous,que celui de Saxe (Congrès de la Werdau.5 août 1893), se montrèrent très peu bienveillants, vis-à-vis de la G. E G. Peut-être convient-il d'expliquer cette attitude désobligeante par l'esprit particulariste encore très développé de l'Allemagne. La Saxe exceptée, tous les congrès régionaux parlèrent d'organiser des unions régionales d'achat en commun ; pourtant, la G. E. G. devait prospérer et prendre un très rapide essor ; la Wholesale anglaise elle-même, à sa 14e année d'exercice, n'atteignait pas un chiffre d'affaires supérieur à celui de la Fédération allemande, au bout du même laps de temps.

Rarement, on a vu un Magasin de gros coopératif débuter dans des circonstances aussi malencontreuses ; le fonctionnement de la Fédération de Hambourg fut tout d'abord retardé par le départ presque simultané des deux gérants, nommés par le congrès de Leipzig. Pabst, loin d'inspirer une confiance plus grande, se refusait à remplir les conditions de son engagement ; il ne versait pas les 5.000 francs de marks de caution, mais demandait en revanche une augmentation de traitement. Il fut révoqué par une assemblée générale convoquée spécialement à cet effet par le conseil d'adminis tration. M. Schröffer démissionna peu de temps après. Tous ces remaniements décidèrent quelques coopératives à se retirer du Magasin de gros.

(1) Kaufmann, p. 119.

17 sociétés démissionnèrent, diminuant ainsi de 17.000 marks le capital social primitif. La société ne comptait que 47 coopératives adhérentes, lorsque celle-ci fut inscrite le 29 mars 1894, au registre du commerce de Hambourg. Ces 47 coopératives adhérentes avaient souscrit 34.500 marks dont 25.700 avaient été versés. Ces 47 coopératives appartenaient presque toutes exclusivement à la Saxe et à la Thüringe (1).

§ 2. — Le fonctionnement du Magasin de gros.

1° *La composition de la Fédération.* — La *Grosseinkaufs-gesellschaft deutscher Konsumvereine de Hambourg, la G. E. G.* la Société d'achat en gros des coopératives allemandes, est une société à responsabilité limitée, constituée entre coopératives distributives ou incorporées, dans le but d'acheter ou de produire en gros les articles de consommation dont ces sociétés ont besoin. Toute coopérative allemande, pourvu qu'elle mérite ce titre par le procédé de répartition adopté par elle, est admise sans autres conditions à envoyer son adhésion à la Fédération. En l'absence de toute distinction scientifique, les associations ouvrières, tout comme les coopératives incorporées, sont autorisées à entrer dans la société du Magasin de gros. De fait, aucune association ouvrière n'est membre, croyons-nous, de la Fédération (2).

2° *L'administration de la Fédération.* — La société de Hambourg répond au type normal des Fédérations coopératives ; elle est gouvernée par l'assemblée de ses membres. L'assemblée générale se réunit au moins une fois par an. Des assemblées exceptionnelles sont tenues aussi souvent que le conseil d'administration, le gérant ou le dixième des coopératives adhérentes le jugent utile. L'assemblée des membres

(1) Kaufmann, p. 132 et 136.

(2) Article 2 des statuts. — Voir le *Jahrbuch des Zentral. Verbandes deutscher Konsumvereine*, 1907, p. 162.

examine et approuve, s'il y a lieu, les bilans et rapports présentés sur la marche de la société ; elle nomme les membres du conseil d'administration et les gérants. Elle possède le pouvoir souverain dans la société (1).

Quel que soit le nombre des parts sociales souscrites ou l'importance de la société adhérente, chaque coopérative n'a droit qu'à une seule voix dans les assemblées générales. Ce principe de l'égalité absolue dans la représentation des sociétés ne peut pas être condamné, du point de vue des principes coopératifs, mais il n'est nullement impliqué par eux (2).

Le conseil d'administration se compose en principe de 9 membres, mais ce nombre peut être porté à 15, par l'assemblée générale des sociétaires. Les membres du conseil d'administration sont élus à la majorité absolue pour deux ans ; 3 membres supplémentaires sont élus chaque année ; ils sont appelés par ordre d'élection à remplacer les membres du conseil qui sont démissionnaires, exclus ou défunts.

Le conseil d'administration a le devoir de surveiller et de contrôler l'administration des gérants et de se tenir au courant de la marche générale de la société ; il a le droit de suspendre complètement les pouvoirs d'un gérant, s'il le juge nécessaire, en attendant que l'assemblée générale prenne une décision définitive. Le conseil d'administration examine le bilan et l'inventaire dressés par les gérants ; il a le droit de prendre les décisions qui engagent gravement la société (3).

Le conseil d'administration tient parfois des séances, de concert avec les gérants. Les résolutions sont prises à la majorité simple des votants. Il est entendu que les membres du conseil et les gérants sont appelés à exprimer leur opinion par des scrutins séparés, chacun votant selon la catégorie à laquelle il appartient (4).

(1) Articles 46 à 55 des statuts.
(2) Article 16.
(3) Articles 30 à 44.
(4) Articles 44-45.

Les gérants ou directeurs du Magasin de gros sont des hommes d'affaires, des commerçants ou industriels élus par l'assemblée générale. Sous la surveillance du conseil d'administration, ils dirigent souverainement la société ; ils sont personnellement et solidairement responsables sur leurs biens, des dommages qui résultent pour la société de la violation de leurs obligations. Ils fournissent tous les mois au conseil d'administration un rapport détaillé sur la marche de la Fédération.

3° *Le capital de la Fédération.* — Le capital de la société est constitué par différentes souscriptions consenties par les sociétés adhérentes ; toute société affiliée doit prendre au moins une obligation de 500 marks ; si elle possède plus de 500 membres, elle doit souscrire autant d'obligations qu'elle comprend de fois 500 membres ; toute fraction supérieure à 250 sociétaires compte pour l'unité entière (1).

La société adhérente n'est pas forcée de verser la valeur intégrale des parts sociales souscrites par elle, la Fédération se borne à retenir les bénéfices afférents à chacune des coopératives, jusqu'à ce que celles-ci possèdent à leur actif une somme égale au capital souscrit.

La répartition des bénéfices est tout à fait conforme aux principes de Rochdale : un intérêt fixe de 5 0/0 est attribué aux obligations ; ce prélèvement nécessaire diminue d'autant les bénéfices véritables de la société. 5 0/0 des bonis au moins sont attribués au fonds de réserve, jusqu'à ce que ce dernier atteigne 30 0/0 du capital social ; 35 0/0 des bénéfices au moins sont affectés au fonds d'accroissement ; le restant, soit 80 0/0 des bénéfices sont répartis entre les sociétés au prorata de leurs achats. Cette répartition des bénéfices ne laisse pas d'être tout à fait théorique ; la pratique en a profondément modifié les termes et a beaucoup augmenté la part de bénéfices affectés au fonds de réserve (2).

(1) Article 11.
(2) Article 55.

Avant l'assemblée de Halle, septembre 1902, les gérants et le conseil d'administration se répartissaient entr'eux 15 0/0 des bénéfices. Les sociétés adhérentes ont jugé avec raison que cette attribution des bénéfices aux directeurs de la société était contraire aux principes de désintéressement qui président à l'action coopérative : la disposition fut supprimée.

La Fédération vend aux coopératives non associées comme aux sociétés affiliées ; les coopératives non adhérentes ont le droit de toucher l'intégralité des ristournes, à condition de se déclarer prêtes à souscrire des parts sociales au cas d'élévation de capital social, ou au cas où des obligations déjà émises viendraient à être disponibles. Les coopératives non adhérentes qui ne prennent pas pareil engagement, sont réduites au droit de toucher la moitié des bonis qu'elles prélèveraient si elles étaient membres (1).

§ 3. — Le développement du Magasin de gros.

La Fédération allemande a joui jusqu'à présent d'une croissance aussi rapide, en valeur absolue, que la Fédération anglaise, la plus puissante des Fédérations coopératives du monde. Abstraction faite des trois derniers mois de l'année 1893, l'année 1894 a été la première année de fonctionnement du Magasin de gros de Hambourg ; les 47 sociétés adhérentes firent cette année-là, 541.000 marks d'achats à la Fédération. Quatorze ans plus tard, en 1907, la Fédération comprenait plus de 450 sociétés, effectuant 60 millions de marks, soit 75 millions de francs d'achats (2).

La Fédération anglaise constituée en 1864 atteignait à sa quatorzième année d'existence un chiffre d'affaires légèrement inférieur aux 75 millions du Magasin de gros de Hambourg.

(1) Articles 56-57.

(2) Pour tous les développements qui vont suivre, consulter p. 301 la statistique allemande n° 1.



Les deux phases de développement de la Fédération allemande. — L'histoire de la Fédération allemande se divise en deux phases bien tranchées, selon que l'on considère son activité, avant ou après le début du xxe siècle. La Fédération a pris un essor brusque à dater de l'année 1901.

Avant 1901, la Fédération ne possédait aucun entrepôt et disposait d'un capital fort peu important ; elle achetait cependant à son propre compte, mais elle attendait d'habitude d'avoir la commande, pour faire l'achat : les marchandises étaient directement expédiées par le fournisseur à la coopérative qui les avait commandées (1).

L'année 1901 marque le doublement subit du chiffre des ventes de la Fédération ; ce chiffre s'éleva de moins de 8 millions de marks à plus de 15 millions, le nombre de sociétés clientes doubla également, le capital social fut porté de 200 à 300.000 marks, les fonds en dépôt ou empruntés doublèrent et au delà, montant brusquement de 104.000 à 238.000 marks. Le xxe siècle a véritablement marqué le début de la période triomphale de la Fédération allemande.

La rapide augmentation du chiffre des ventes en 1901 doit être attribuée pour une grande part à la crise économique, qui prit naissance en Allemagne au commencement du xxe siècle ; les masses ouvrières, pour n'être pas obligées de trop restreindre leur consommation, durent élever artificiellement leur puissance d'achat ; elles y réussirent par le moyen de la coopération (2).

a) *Nombre des sociétés adhérentes.* — De 1894 à 1906, le nombre des sociétés adhérentes a sensiblement décuplé — 47 en 1894, 448 en 1906 — cependant, les sociétés affiliées représentent à peine le tiers du nombre des sociétés clientes ; sur 1404 sociétés clientes, en 1906, 448 seulement avaient adhéré à la Fédération ; il est vrai, beaucoup de sociétés non

(1) Kaufmann, p. 145.
(2) Kauffmann, p. 223.



adhérentes sont fort petites et effectuent de très faibles achats auprès de la Fédération. La fraction de beaucoup la plus importante des ventes de la Fédération est consentie aux sociétés adhérentes. En 1906, les 448 coopératives affiliées se sont procuré auprès de la Fédération 40 millions de marks de marchandises ; les 956 sociétés simplement clientes n'ont acheté que pour une valeur totale de 5 millions de marks (1).

b) *Effectif des sociétés adhérentes.* — Les 448 sociétés clientes comprenaient au 31 décembre 1906, 695.647 membres, soit en moyenne 1.552 membres chacune ; les 956 sociétés simplement clientes ne renfermaient que 211.116 sociétaires, soit en moyenne 220 chacune, il est donc bien clair que les coopératives affiliées sont de beaucoup les plus importantes (2).

c) *Ventes annuelles.* — La progression suivie par les ventes annuelles est des plus remarquables ; de 1894 à 1901, à 1906 et à 1907, les ventes de la société de Hambourg se sont accrues dans la proportion de 1 à 30, à 86 et à 136. Les ventes se sont élevées à 541.000 marks en 1894, à 15 millions en 1901, à 46 millions 1/2 en 1906 et à 60 millions 1/2 en 1907, soit approximativement 75 millions de francs. La société de Hambourg est donc, de par son chiffre d'affaires, la plus forte Fédération du monde, après celles de Manchester et Glascow.

d) *Capital social.* — Le capital de la Fédération allemande ne s'est pas accru dans la même proportion que son chiffre

(1) *Jahrbuch des Zentral-Verbandes deutscher Konsumvereine*, 1907, t. I, p. 671 et 678, Bericht über das 13 Geschäfts jahr der G. E. G.

(2) Ces chiffres globaux ont été obtenus en totalisant les chiffres qui indiquent l'effectif de toutes les coopératives adhérentes ou simplement clientes du Magasin de gros. Voir le *Jahrbuch des Zentral-Verband*, 1907, p. 683-701.

d'affaires ou son effectif. La Fédération a réussi à emprunter et à recevoir des fonds en dépôt importants, mais son développement reste encore entravé par l'insuffisance de ses capitaux.

Le capital-obligations de la Fédération qui était initialement de 34 500 marks, a été porté en 1906 à 1 million de marks ; sur cette somme, 219.500 marks restent à acquitter, c'est dire que 780.500 marks ont été versés à la Fédération comme à-comptes sur les obligations souscrites.

De 1894 à 1906, le capital social de la Fédération augmentait dans la proportion de 1 à 28, tandis que son chiffre de ventes s'accroissait dans la proportion de 1 à 86. Aussi le rapport entre le chiffre des ventes annuelles et le capital social est-il devenu très défavorable. En 1894, les 34.500 marks de capital souscrit représentaient 6, 4 0/0 du chiffre d'affaires ; en 1900, les 200.000 marks souscrits équivalaient seulement à 2, 5 0/0 des ventes ; en 1905 et 1906, les rapports correspondants étaient seulement de 1, 90 0/0 et 2,15 0/0.

La société de Hambourg est loin de partager les craintes de la Wholesale de Manchester ou de Glascow : la pléthore de capitaux !

e) *Fonds empruntés ou en dépôt.* — La Fédération de Hambourg a obvié, dans une certaine mesure, à cette pénurie de capital social par l'extension assez rapide qu'elle a donnée à ses fonds en dépôt ou empruntés. Elle ne possédait, à vrai dire, aucun fonds en dépôt, en 1894 ; la somme de 4.120 marks qu'elle avait empruntée en 1894 était tout à fait insignifiante ; En 1906, elle n'avait pas moins de 2.193.000 marks en dépôt ou empruntés.

Nous voyons la Fédération faire application de cette politique tout à fait rationnelle qui consiste à drainer l'épargne tant des coopératives distributives que de leurs membres individuels ; la Fédération d'achat apparaît comme la caisse d'épargne spontanée et, seule, légitime du monde coopératif.

L'assemblée générale de la société, tenue à Géra en 1900, estima qu'il convenait d'accroître la somme des dépôts faits auprès de la Fédération, dans ce but, les membres des coopératives, comme les coopératives elles-mêmes, furent autorisés à déposer leurs économies sans limitation aucune dans les caisses de la Fédération. L'intérêt alloué était de 4 0/0. Toute diminution d'intérêt est annoncée dans l'organe officiel de la Fédération, un délai de 6 semaines est imparti aux prêteurs, pour retirer leurs fonds.

Cette disposition eut les plus heureux résultats ; il convient de lui attribuer, en grande partie, l'augmentation très sensible des capitaux, prêtés à la Fédération à partir de 1901.

L'étude des bilans révèle que l'extension de la Fédération, sur ce chef comme sur tous les autres, date seulement du XXe siècle. Avant 1901, la Fédération n'avait emprunté que 104.000 marks, la somme des fonds en dépôt ou empruntés s'est accrue de 600.000 marks en 1903 et s'accroît assez régulièrement de 500.000 marks par an, depuis cette époque.

Le résultat de ces différentes opérations a été de fournir à la Fédération, en 1906, 3 millions de marks de capitaux ; elle disposait, en effet, de 780.500 marks d'obligations versées et de 2.193.500 marks de fonds empruntés, soit au total 2.974.000 marks ou 3.716.000 francs. Ces 3 millions de marks représentaient en 1906, 7 0/0 des ventes annuelles de la Fédération, le capital circulant du Magasin de gros a donc été investi 14 fois dans les opérations de la société au courant de l'année 1906, ce chiffre des rotations annuelles du capital est beaucoup trop élevé.

f) *Fonds de réserve*. — Les fonds de réserve de la société a bénéficié d'une rapide croissance ; il a atteint 382.397 marks en 1906 ; il était demeuré absolument insignifiant jusqu'en 1904 ; cette même année, il a triplé, et de 1903 à 1906, il a sextuplé.

g) *Bénéfices*. — Les bénéfices de la Fédération se sont

accrus avec la même rapidité que le chiffre d'affaires de la société. En 13 ans, ils ont augmenté dans la proportion de 1 à 82, les ventes ayant augmenté dans la proportion de 1 à 86.

La pratique a amené les sociétés adhérentes à supprimer presque totalement toute répartition des bénéfices au prorata des achats ; peu à peu, les sociétés se sont imprégnées davantage de l'esprit coopératif et ont vu la nécessité de consentir à des sacrifices présents en vue de progrès à venir.

Les sociétés adhérentes diminuèrent progressivement le taux de la ristourne affectée aux achats ; ce taux était de 7 0/00 en 1894 ; il est tombé à 4 0/00 en 1900 et à 2 0/00 en 1905. En 1906, les 2/3 des bénéfices véritables de l'exercice furent consacrés au fonds de réserve ou d'agrandissement de la société. Les 281.070 marks de bénéfices se réduisent à 246.470 marks, une fois que l'intérêt de 5 0/0 sur les obligations versées en est retranché ; or 84.432 marks, soit 34 0/0 seulement des bénéfices réels furent répartis au prorata des achats ; les 2/3 restèrent la propriété de la Fédération et devaient faciliter son extension : 59 0/0 d'entre eux furent affectés au fonds d'agrandissement ou à des fonds spéciaux ; 5 0/0 furent affectés au fonds de réserve ; 1,2 0/0 furent consacrés à des buts d'éducation ou de bienfaisance, au total 65 0/0 des bénéfices reçurent une affectation collective (1).

h) *Immeubles, et entrepôts.* — La Fédération possède un assez grand nombre d'immeubles ; leur valeur présente est évaluée à 779.780 marks ; la dette hypothécaire qui les grève a légèrement diminué depuis 1902 ; elle n'atteint plus aujourd'hui que 266.000 marks.

La Fédération a constitué peu à peu, dans différentes régions de l'Allemagne, des entrepôts de marchandises ; au début, elle ne possédait que l'entrepôt de Hambourg. Elle

(1) *Jahrbuch des Zentral-Verbands*, 1907, p. 678.

achetait la plupart des marchandises seulement, après avoir reçu la commande ; ces marchandises étaient envoyées directement par le fournisseur aux coopératives clientes.

Le docteur Crüger, président du conseil d'administration de l'Allgemeine-Verband, en prenait prétexte pour dire, que la Fédération n'était qu'une agence de courtage. Assurément ce reproche portait à faux : la position de courtier résulte, en effet, d'une situation de droit, absolument indépendante de toute situation de fait ; l'absence de tout entrepôt autre que celui de Hambourg ne laissait pas que d'être gênante pour la Fédération, mais ne faisait pas acquérir à celle-ci la qualité de courtier.

La Fédération a progressivement ouvert des entrepôts dans différentes grandes places commerciales ; en 1899, elle en possédait un à Schedewitz et un autre à Riesa ; en 1901, elle fonde l'entrepôt de Berlin. Depuis, elle acquit ceux de Düsseldorf et de Mannheim ; elle en compte 6 de nos jours (1).

La production de la Fédération. — La Fédération n'a pas encore réussi à aborder la production directe ; sans doute, elle possède une rôtisserie de café, mais il est impossible de dénommer cet établissement, un atelier de production. La rôtisserie du café est le complément obligatoire des achats de café qu'effectue la Fédération ; cette opération est en quelque sorte impliquée par l'emmagasinage et la mise en vente de ces énormes quantités de café, aussi est-il d'un très faible intérêt d'apprendre que la rôtisserie n'a pas traité en 1906 moins de 1.058.909 kilos de café.

Depuis fort longtemps, la Fédération projette l'établissement d'une fabrique de savons ; elle a toujours été empêchée de mettre son projet à exécution, par suite de l'opposition des autorités publiques qui lui ont toujours arbitrairement refusé les autorisations nécessaires. Il demeure donc parfaitement

(1) Kaufmann, p. 165.

exact de dire que la Fédération n'a pas encore abordé la production directe ; sous ce chef, elle apparaît comme encore bien peu avancée, la pénurie de capitaux dont elle souffre lui interdit à l'heure actuelle presque toute tentative de production directe.

L'étude de la Fédération coopérative considérée en elle-même, abstraction faite de toute contingence, se trouve ainsi terminée ; mais, en réalité, la Fédération allemande, pas plus que toute autre, ne peut être comprise à l'état isolé ; elle doit être rapprochée de deux sortes d'institutions qui en constituent véritablement les deux bases, à savoir le Zentral-Verband et les Unions d'achat. Il nous est absolument nécessaire de voir sur quels supports repose la Fédération.

SECTION III. — **Les deux bases du Magasin de gros de Hambourg : l'Union centrale et les Unions d'achat.**

I. — Le Zentral-Verband ou l'Union centrale.

L'étude du Zentral-Verband est nécessaire, à raison de l'influence très grande que cette Union exerce sur le Magasin de gros de Hambourg ; les progrès que réalise le Zentral-Verband amènent directement une extension de la Fédération d'achat. Le Zentral-Verband, à raison de sa propagande, est la première base du Magasin de gros de Hambourg.

A un deuxième point de vue, son activité est très favorable à la Fédération allemande ; celle-ci possède, en effet, une organisation essentiellement décentralisatrice ou régionale ; elle a couvert l'Allemagne de tout un réseau d'Unions d'achat qui drainent à son profit les commandes des coopératives : l'organisation régionale de la Fédération est favorisée par l'organisation similaire du Zentral-Verband qui est lui-même divisé en un grand nombre d'Unions régionales. Le Zentral-Verband apparaît donc à ce deuxième point de vue comme un facteur très important de l'extension du Magasin de gros de Hambourg.

§ 1. — Constitution tardive du Zentral-Verband (1902).

L'étude de tous les pays coopératifs nous montre que l'organe économique et commercial, la Fédération, se double la plupart du temps d'un organe moral ou de propagande : l'Union coopérative. A vrai dire, le plus souvent, c'est cet organe purement moral et éducatif, l'Union coopérative, qui donne naissance à la Fédération d'achat. En Allemagne, les rôles ont été renversés ; l'Union coopérative qui préexistait à la Fédération d'achat de Hambourg, l'Allgemeine-Verband, a fait tous ses efforts pour empêcher la formation de la Fédération. Celle-ci, à peine constituée, a vivement ressenti le besoin de posséder une Union coopérative alliée, qui prenne soin de l'éducation coopérative des sociétés et s'occupe de lui procurer à elle-même les commandes des coopératives. Une Union, pourvoyeuse de la Fédération d'achat, telle est la logique des choses.

Pendant les huit premières années de son fonctionnement, le Magasin de gros de Hambourg en a été réduit à déplorer l'absence de toute Union coopérative alliée. Bien plus, la Fédération allemande constituée en 1894 par 47 coopératives réunies à Leipzig, a toujours été en butte aux critiques de l'Allgemeine-Verband, ses débuts furent particulièrement pénibles.

§ 2. — L'Allgemeine-Verband, de 1859 à 1902.

Quel jugement pouvons-nous porter sur l'Allgemeine-Verband, la plus ancienne des Unions coopératives qui existent au monde ?

L'Allgemeine-Verband (1), constitué dès 1859, est à la veille de fêter son cinquantenaire ; cette Union qui n'a jamais acquis un caractère nettement coopératif, a été constituée à

(1) Le titre exact de l'Union est l'*Allgemeine-Verband der deutschen Erwerbs und wirtschafts genossenchaften.*

l'origine uniquement entre sociétés syndicales de vente ou de crédit. Cependant, depuis longtemps déjà, les trois groupes d'associations que nous avons pris soin de distinguer, voisinent tant bien que mal au sein de l'Allgemeine-Verband ; les sociétés syndicales d'approvisionnement, de vente et de crédit y ont d'ailleurs toujours conservé la prépondérance. L'Union revêt beaucoup plutôt le caractère syndicaliste que le caractère coopératif.

L'Allgemeine-Verband comptait en 1895, 460 sociétés distributives adhérentes, comprenant un peu moins de 300.000 membres et faisant 82 millions de marks d'affaires par an ; cinq ans après, le chiffre des sociétés affiliées s'élevait à 568 ; le chiffre de leurs membres avait presque doublé, l'effectif des sociétés adhérentes dépassait 522.000 membres en 1900, les ventes s'élevaient la même année à 127 millions de marks (1).

Ces progrès sont indéniables ; cependant l'Allgemeine-Verband qui confondait dans son sein toutes les variétés d'associations, apportait le plus grand soin à augmenter le nombre des sociétés syndicales adhérentes ; la branche syndicaliste de l'Union reçut une extension plus rapide que sa branche coopérative.

Pendant tout ce temps, la Fédération de Hambourg commençait à prendre de l'extension et à rendre de véritables services ; les sociétés qui s'y étaient affiliées, faisaient partie depuis longtemps déjà de l'Allgemeine-Verband, mais elles se montraient de plus en plus mécontentes de l'Allgemeine-Verband dont l'attitude ne cessait pas d'être aussi hostile. Il était contradictoire d'être à la fois membre de l'Union et de la Fédération de Hambourg ; l'un devait triompher de l'autre. Une rupture était dans la force des choses. Les circonstances allèrent au devant de cette nécessité interne ; le remède devait provenir de l'excès du mal.

(1) Consulter la statistique allemande n° 3, p. 303.

§ 3. — Le « Coup d'Etat » de Kreuznach (septembre 1902).

Rupture complète entre la Fédération de Hambourg et l'Allgemeine-Verband. — Qu'aucun lien véritable n'ait jamais uni l'Allgemeine-Verband et la Société de Hambourg, c'est ce qu'il est très facile de constater ; cependant un lien officiel a existé entre ces deux Sociétés. Le Magasin de gros de Hambourg s'est décidé en 1900, six ans après sa création, à s'affilier à l'Allgemeine-Verband (1), l'admission du Magasin de gros fut prononcée par le Congrès de l'Allgemeine-Verband, réuni à Hanovre le 5 septembre 1900. Toutefois, il n'y a pas lieu de faire grand cas de ce lien officiel : tout d'abord, il dura fort peu ; il fut dénoncé avec éclat dès 1902 ; de plus, il n'a jamais impliqué une communauté de vues, ni de tendances. Il est difficile de dire à quelle intention a obéi le Magasin de gros en adhérant à l'Union : en fait, cette affiliation fut politiquement habile ; par ce moyen, la Fédération échappa au reproche qu'on pouvait être tenté de lui faire, celui de vouloir faire bande à part ; de plus, elle obligeait le comité de direction de l'Allgemeine-Verband à adopter à son égard une attitude ouvertement désobligeante qu'il était impossible de justifier.

Cette adhésion de la Fédération eut surtout pour effet d'amener la grande majorité des sociétés, membres de l'Allgemeine-Verband, à accomplir en 1902 une sorte de coup d'Etat. L'esprit petit-bourgeois et foncièrement conservateur des sociétés syndicales adhérentes à l'Allgemeine-Verband, fut si vivement mis en lumière que peu de coopératives purent par la suite, rester affiliées à l'Union du docteur Crüger. Un coup de théâtre mit fin en 1902 à l'alliance des sociétés syndicales et des coopératives distributives que, par un prodige d'illogisme, l'Allgemeine-Verband avait réalisée pendant plus de 40 ans.

(1) Kaufmann, p. 176-177.

Le Congrès de Kreuznach (*septembre* 1902). — Le congrès annuel de l'Union s'était réuni le 6 septembre 1902, à Kreuznach, en Westphalie (1). Les membres des sociétés syndicales de production et de vente craignaient beaucoup le préjudice causé à leur commerce ou à leur industrie par les coopératives et la Fédération de Hambourg. La très grande majorité d'entre eux avaient une situation indépendante : petits artisans, petits propriétaires, surtout petits commerçants ; la concurrence des coopératives ne pouvait que leur être désagréable.

Il y a plus à dire : les sociétés de crédit elles-mêmes souffraient directement de la concurrence qui leur était faite par les distributives ; celles-ci avaient institué dans leur sein des caisses d'épargne pour recevoir les économies de leurs membres ; les artisans, petits commerçants, petits paysans qui étaient membres des sociétés distributives et qui apportaient à ces sociétés leurs épargnes, desservaient les intérêts des sociétés syndicales auxquelles ils étaient également affiliés. Les coopératives, en constituant des caisses d'épargne, détournaient à leur profit une partie des fonds qui auraient été apportés aux sociétés syndicales de crédit.

L'hostilité des sociétés de crédit à l'encontre des coopératives était toute naturelle ; celle des associations ouvrières de production qui étaient parfois concurrencées par des sociétés distributives fabriquant elles-mêmes des articles de consommation courante, se justifiait également.

Associations ouvrières et sociétés syndicales avaient d'excellentes raisons de craindre la concurrence des coopératives, il n'en fallait pas plus pour donner aux membres du congrès de Kreuznach l'idée d'exclure de l'Allgemeine-Verband ces coopératives gênantes, en même temps que la Société de Hambourg qui centralisait leur force de résistance. Les sociétés syndicales avaient dans l'Union l'immense majorité :

(1) Kaufmann, p. 215-217.

l'exclusion de la Fédération de Hambourg, de l'Union des coopératives de Saxe et de 98 coopératives fut prononcée.

Cependant, ce coup d'Etat tourna à la confusion des sociétés qui l'avaient accompli.

Plusieurs Unions régionales, révoltées de voir que cette exclusion n'était légitimée que par les intérêts propres des sociétés syndicales ou de leurs membres décidèrent de se retirer également de l'Union du docteur Crüger. Les Unions coopératives de l'Allemagne du Sud, de l'Allemagne du Nord, de Thüringe et de Brandebourg envoyèrent leur démission au directeur de l'Allgemeine-Verband ; certaines coopératives des provinces de Saxe, Anhalt et Brunswick démissionnèrent également et constituèrent par leur réunion l'Union des coopératives de l'Allemagne centrale. Enfin, les sociétés distributives des pays Rhénans formèrent l'Union rhénane-westphalienne (1).

La formation du Zentral-Verband en 1902. — Ces Unions régionales au nombre de sept résolurent aussitôt de se grouper et de former une nouvelle Union coopérative nationale ; ce fut le *Zentral-Verband Deutscher Konsumvereine*. L'Union devait être définitivement constituée par l'assemblée générale de Dresde, le 17 mai 1903. A son origine, cette Union était presque intégralement composée des coopératives exclues de l'Allgemeine-Verband.

En l'absence de toute Union coopérative alliée, la Fédération avait dû organiser un bureau de rédaction et de renseignements pour organiser la propagande coopérative. En guise de cadeau de joyeux avènement, la Fédération — qui tenait en même temps son assemblée générale à Dresde — s'empressa de transmettre la propriété de son bureau de rédaction à la jeune Union coopérative qui accepta ce transfert.

Les sociétés, membres du Zentral-Verband, doivent admet-

(1) Kaufmann, p. 217.

tre, en fait, d'être indirectement rattachées au Magasin de gros de Hambourg. Sans doute l'affiliation au Zentral-Verband ne saurait impliquer une inféodation au Magasin de gros de Hambourg — ces deux organisations sont de même niveau et traitent de pair à égal — elle suppose cependant un rattachement assez étroit à la Fédération allemande ; une étude plus attentive du Zentral-Verband montre surabondamment cette interdépendance des deux sociétés centrales, qui se prêtent un mutuel appui.

§ 4. — Le fonctionnement du Zentral-Verband.

a) *La composition du Zentral-Verband. Les 7 Unions régionales et le Magasin de gros de Hambourg.* — Le Zentral-Verband se compose de coopératives distributives,de coopératives incorporées et d'associations ouvrières de production.

A proprement parler, cette formule est inexacte ; le Zentral-Verband se compose à vrai dire de 7 Unions régionales et du Magasin de gros de Hambourg. Aucune société coopérative ou association ouvrière de production n'est rattachée au Zentral-Verband autrement que par l'intermédiaire d'une Union régionale, désignée du nom de « Revisions-Verband » textuellement Union de revision ou de contrôle.

Les 7 Unions régionales constitutives du Zentral-Verband. — Ces 7 *Unions régionales* qui se divisent le territoire allemand, comprenaient, à la date du 31 décembre 1906, 900 coopératives distributives et 28 sociétés différentes — 20 coopératives incorporées et 8 associations ouvrière des production (1).

Ces 7 Unions régionales sont, par ordre d'importance croissante : l'Union des pays rhénans et westphaliens : 64 sociétés

(1) Voir la statistique allemande n° 4, p. 304 et le *Zentral-Verband für* 1907, p. 192-197.

adhérentes en 1906, 60.229 sociétaires, 16 millions de marks d'affaires annuelles ; — l'Union de Brandebourg et provinces avoisinantes, 68 sociétés adhérentes, 70.000 membres et 13 millions 1/2 d'affaires annuelles.

L'Union de l'Allemagne centrale : 101 coopératives affiliées 72.266 membres et 22 millions 1/2 de ventes annuelles.

L'Union de Thüringe qui s'étend sur 154 sociétés et comprend 80.629 membres, faisant 23 millions 1/2 d'affaires par an.

L'Union du Nord-Ouest de l'Allemagne qui comprend près de 120.000 membres et fait un chiffre d'affaires de 27 millions 1/2.

L'Union de l'Allemagne du Sud : 180 sociétés adhérentes, 147.000 membres avec 40 millions de ventes annuelles.

Enfin l'Union de Saxe qui occupe une place tout à fait prépondérante dans le Zentral-Verband : les 153 sociétés qu'elle renferme ne comprennent pas moins de 227.580 membres, ayant atteint en 1906 le chiffre de 64 millions d'affaires.

Le chiffre de ventes des coopératives saxonnes affiliées est le tiers du chiffre d'affaires total de toutes les coopératives allemandes adhérentes au Zentral-Verband. La Saxe a donc le droit de se considérer comme le centre coopératif en même temps qu'industriel le plus important de toute l'Allemagne.

Au total, le Zentral-Verband avait réussi au 31 décembre 1906, à grouper 900 coopératives distributives ; les 865 sociétés qui avaient envoyé leur rapport à l'Union comprenaient 776.999 membres réalisant annuellement plus de 207 millions de marks d'affaires.

Les 7 Unions régionales du Zentral-Verband sont la plupart de fondation assez ancienne ; elles remontent à 1864, 1867, 1868, 1877, 1886. Les deux dernières datent de 1902. Les 5 premières d'entre elles ont été constituées dans les cadres même de l'Allgemeine-Verband et sont passées en bloc au Zentral-Verband, après le coup d'Etat de Kreuznach. Quant aux deux Unions régionales constituées en 1902, celles des pays

Rhénans et de l'Allemagne Centrale, elles résultent du groupement de certaines sociétés coopératives de ces régions, qui ont démissionné de l'Allgemeine-Verband, les Unions régionales qui groupaient ces sociétés sont restées au sein de l'Allgemeine-Verband.

L'organisation régionale du Zentral-Verband est nettement établie. Il reste à rechercher quelles sont les manifestations d'activité de ces Unions régionales. Au degré près, elles sont les mêmes que celles du Zentral-Verband : la propagande, l'éducation coopérative en général. Chaque Union possède un directeur, d'habitude le président d'une grande coopérative de la région ; cette société devient pour ainsi dire une filiale du Zentral-Verband ; elle tient à honneur de se montrer digne du choix dont son président a été l'objet et se transforme elle-même en un véritable foyer de propagande coopérative. L'économie très régionaliste de l'Allemagne ajoute encore à l'importance des fonctions de ces organismes locaux.

Le Magasin de gros de Hambourg, membre du Zentral-Verband, jouit des mêmes droits sur l'Union que les Unions régionales. Les 7 Unions régionales, décrites plus haut, sont les facteurs constitutifs du Zentral-Verband ; il convient cependant de leur adjoindre un huitième et dernier élément constitutif : le Magasin de gros de Hambourg qui fait partie du Zentral-Verband au même titre exactement que les Unions régionales.

Quels sont donc les droits du Magasin de gros sur le Zentral-Verband ? Nous sommes amenés à exposer rapidement le système d'administration de l'Union centrale.

b) *L'administration du Zentral-Verband.* — Les organes d'administration du Zentral-Verband sont au nombre de quatre ; le Congrès annuel des membres, le comité directeur, le conseil d'administration, le secrétariat (1).

(1) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 163-164.



Le *Congrès annuel* se compose de l'ensemble des sociétés adhérentes. Chaque société affiliée ne dispose que d'une seule voix, quelle que soit son importance ; les Unions régionales et le Magasin de gros ne possèdent chacun qu'un suffrage. La majorité appartient donc à des sociétés de moyenne importance. Cependant les dispositions très sages qui règlent la nomination du comité directeur et du conseil d'administration déplacent l'axe de la majorité et assurent la prépondérance aux Unions régionales et au Magasin de gros au détriment des sociétés coopératives elles-mêmes.

Le *Comité directeur* se compose de 11 membres ; 8 d'entre eux sont délégués par les 7 Unions régionales et par le Magasin de gros, chacune de ces organisations nommant séparément son représentant au Comité. Les 3 autres sont nommés par les sociétés adhérentes au congrès annuel. Les Unions régionales et le Magasin de gros, ayant chacun un représentant au Comité directeur, disposent ainsi des 2/3 des voix.

Le *conseil d'administration* se compose de 3 membres, élus par le congrès annuel sur la proposition du Comité directeur.

Le *secrétariat* de l'Union est l'organe exécutif du Zentral-Verband ; c'est au secrétaire général qu'incombe le soin de diriger l'Union dans sa propagande et de régler son activité générale ; cependant le conseil d'administration qui est investi d'un pouvoir de contrôle général, demeure responsable des actes du secrétaire. Il doit notamment observer si ce dernier se conforme aux décisions prises par les Congrès annuels ou le Comité directeur.

Ce rapide exposé montre que l'influence réelle appartient dans le Zentral-Verband aux Unions régionales et au Magasin de gros qui leur est assimilé. En tant que membre du Zentral-Verband, le Magasin de gros délègue un représentant non seulement au Congrès annuel, mais encore au Comité directeur de l'Union ; il est ainsi à même de participer à toutes les délibérations du Zentral-Verband. On comprend facile-

ment qu'une harmonie profonde règne entre l'Union centrale et la Fédération de Hambourg ; ces deux sociétés peuvent être considérées comme des institutions sœurs. L'innovation a son importance ; du temps où le Magasin de gros adhérait à l'Allgemeine-Verband, il était en lutte constante avec cette Union et ne disposait pas du moindre droit de vote aux congrès de l'Union (1).

L'interdépendance du Magasin de gros de Hambourg et du Zentral-Verband ne peut être mise en doute par personne, aussi est-il très légitime de considérer cette Union, comme la première base de la Fédération d'achat allemande.

II. — Les Unions d'achat.

La Fédération de Hambourg a cru opportun de placer entre elle et les sociétés coopératives, des organismes intermédiaires qui opèrent un premier groupement des commandes ; ces organismes se nomment des Unions d'achat ; elles existent actuellement au nombre de 43 en Allemagne.

Ces Unions d'achat, la deuxième base de la Fédération d'achat, sont pour la plupart antérieures au Zentral-Verband; elles ne sont pas à proprement parler dépendantes de cette Union, cependant elles sont directement patronnées par elle. En définitive, le Zentral-Verband n'a pas seulement une grande importance pour la Fédération d'achat, à la raison de la propagande qu'elle organise en sa faveur ; elle présente pour le Magasin de gros de Hambourg un intérêt considérable à raison de l'appui qu'elle donne aux Unions d'achat (2).

Celles-ci sont, en principe, des sociétés régionales autonomes ; chacune d'elles est constituée par la réunion des sociétés distributives de la région qui se proposent de s'approvisionner en marchandises auprès de la Fédération ; plutôt que d'adresser directement leurs commandes à la Fédé-

(1) Kaufmann, p. 246.
(2) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 232-247.



ration, les sociétés transmettent leurs ordres à l'Union d'achat dont elles dépendent.

Les Unions d'achat s'appartiennent à elles-mêmes, s'administrent en toute indépendance, cependant leur autonomie est plus nominale que réelle ; en réalité, destinées à souder étroitement le Zentral-Verband à la Fédération d'achat, elles sont sous la dépendance directe de l'une et de l'autre de ces deux organisations. D'une part, elles sont sous l'hégémonie du Zentral-Verband ; en effet, ces Unions d'achat qui sont très nombreuses, se rattachent aux différentes Unions régionales de l'Union centrale et rentrent dans le cadre même de ces Unions régionales ; d'autre part, elles sont en relation extrêmement étroite avec la Fédération de Hambourg. « Les Unions d'achat et la Fédération d'achat s'appartiennent mutuellement comme la peau et les os » (1).

Les Unions d'achat concentrent les commandes et stimulent le zèle des coopératives, elles peuvent être considérées comme les pourvoyeuses de la Fédération ; elles assument les fonctions de nutrition et d'alimentation du Magasin de gros ; la plupart d'entre elles ont été suscitées depuis 1894 par la Fédération d'achat.

A l'instar des Unions régionales du Zentral-Verband, les Unions d'achat du Magasin de gros divisent l'Allemagne en un certain nombre de circonscriptions ; 43 à l'heure actuelle. Ces 43 Unions d'achat sont groupées sous la direction de 7 Unions régionales ; leur nombre par Union régionale varie de 2 à 11.

Les 7 Unions régionales englobaient 900 sociétés et 776.999 membres en 1906 ; les 43 Unions d'achat comptaient 794 sociétés affiliées et 712.011 sociétaires à la même époque (2).

L'existence de ces Unions d'achat permet de grouper sous trois chefs différents les 1.404 sociétés qui s'approvisionnent auprès du Magasin de gros. 448 sociétés sont adhérentes et

(1) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 232-247.
(2) Consulter la statistique allemande n° 5, p. 305.

clientes à la fois du Magasin de Hambourg ; ce sont de beaucoup les plus importantes, elles englobent 695.647 sociétaires ; 346 sont adhérentes aux Unions d'achat et non à la Fédération ; enfin 610 sociétés clientes sont absolument indépendantes des Unions d'achat comme du Magasin de gros.

Les 346 sociétés qui adhèrent aux Unions d'achat, sans adhérer au Magasin de gros, ne se sont pas décidées à entrer de plain-pied dans l'édifice fédératif ; toutefois, elles sont entrées comme dans le vestibule du Magasin de gros.

L'importance de ces Unions d'achat peut être difficilement exagérée ; ces sociétés groupent à l'heure actuelle 90 0/0 des commandes adressées au Magasin de gros. Les 794 sociétés qu'elles comprennent n'ont, en effet, pas acheté moins de 41 millions et demi de marks en 1906 ; les 610 sociétés clientes du Magasin de gros qui sont restées en dehors de ces Unions d'achat n'ont acheté en 1906 que 5 millions de marchandises, le total général des ventes de la Fédération cette même année ayant été de 46 millions et demi. Les Unions d'achat montrent ainsi leur capacité et leur valeur en tant que facteurs nutritifs de la Fédération d'achat.

SECTION IV. — **Résultats généraux de la coopération en Allemagne.**

Rechercher le degré de fédéralisation d'un pays revient à comparer l'importance des sociétés distributives de ce pays à celle de la Fédération d'achat qui s'y est constituée ; nous connaissons le second, mais non le premier de ces deux termes, l'importance du mouvement coopératif allemand à l'heure actuelle est même assez malaisée à apprécier à raison d'une difficulté qui se présente pour l'Allemagne, à savoir la répartition des coopératives allemandes en deux groupements différents. A partir de 1902, le Zentral-Verband est venu faire à l'Allgemeine-Verband une concurrence victorieuse.

Le mouvement coopératif allemand se divise en deux pé-

riodes, l'une antérieure, l'autre postérieure à 1902. Jusqu'en 1902, les principales coopératives allemandes étaient rattachées à l'Allgemeine-Verband ; il suffit de consulter l'annuaire de cette Union, pour apprécier les progrès du mouvement coopératif allemand ; au contraire, à partir de 1902, les coopératives allemandes se répartissent en deux Unions opposées ; il faut additionner les résultats fournis par les rapports des deux Unions rivales, pour apprécier les progrès du mouvement coopératif en pays allemand.

§ 1. — L'Allgemeine-Verband.

Jusqu'au Congrès de Kreutznach, 1902, l'Allgemeine-Verband — à l'époque,la seule Union coopérative de l'Allemagne — voit le nombre des sociétés adhérentes grossir régulièrement chaque année ; puis brusquement, à la fin de 1902, une chute profonde s'observe. Du 1er janvier au 31 décembre 1902, le nombre des sociétés affiliées tombe de 638 à 332 ; l'effectif de ces sociétés s'effondre de 630.785 membres à 300.721 ; le chiffre de ventes de 1901 dépassait 155 millions de marks ; celui de 1902 atteint seulement 69 millions de marks (1).

Ce n'est pas un déclin, c'est un effondrement. Les années qui suivent n'apportent aucun progrès à la situation de l'Union.

De la fin de 1902 à 1906, elle perd 54.000 sociétaires ; les 246.000 sociétaires qui lui restent fidèles consomment en 1906, 61 millions de marchandises, ce chiffre est en diminution de 8 millions sur celui de 1902. L'Allgemeine-Verband se trouve très sensiblement retombée au point où elle se trouvait en 1890. Le coup d'Etat de Kreutznach lui a fait perdre le bénéfice des 15 dernières années. Cette chute est d'autant plus sensible que ces années sont précisément celles qui ont marqué, dans l'histoire coopérative de tous pays, l'exten-

(1) Consulter la statistique allemande n° 3, p. 303.

sion et la croissance la plus rapide. La déchéance de l'Allgemeine-Verband, en tant qu'Union coopérative, semble définitive.

§ 2. — Le Zentral-Verband.

Si nous jetons les yeux à la même époque, en 1906, sur l'organisme coopératif rival, le Zentral-Verband, brusquement le tableau change du tout au tout. Au lieu d'une Union tombée en décrépitude — du point de vue coopératif, s'entend — nous trouvons une Union coopérative déjà fort puissante et en plein développement.

Le Zentral-Verband se forme dès 1902 avec l'aide de 585 sociétés ; l'immense majorité d'entre elles sont des distributives. 480.916 membres, 147 millions de marks de ventes annuelles sont les bases sur lesquelles repose le Zentral-Verband à ses débuts (1).

Ses progrès sont rapides. A la date du 31 décembre 1906, l'Union centrale ne compte pas moins de 900 sociétés distributives adhérentes ; 865 d'entre elles comprennent 776.999 membres et font un chiffre d'affaires de 207 millions de marks. Ces 865 sociétés ont ouvert 2.324 magasins de vente et possèdent 124 dépôts généraux de marchandises ; elles réalisèrent en 1906 près de 19 millions de bénéfices et avaient un capital social de 15 millions 1/2 de marks. Leur réserve proprement dite et leur réserve spéciale se montaient à 8 millions de marks ; leurs immeubles d'une valeur approximative de 34 millions étaient grevés d'une dette hypothécaire de 18 millions (2).

Les sociétés affiliées au Zentral-Verband ont manifesté la même prévoyance, le même esprit d'organisation pratique que les coopératives anglaises. La très grande majorité des sociétés membres du Zentral-Verband a pris soin de s'assurer contre un certain nombre de risques ; la presque totalité

(1) *Le Zentral-Verband für* 1907, p. 186.
(2) Statistique allemande n° 2, p. 302.

d'entre ces sociétés (745.039 sociétaires sur 776.999) s'est assurée contre l'incendie des marchandises en stock et autres objets inventoriés. Les assurances contractées atteignent 39 millions de marks, dépassant de 11 millions la valeur des biens assurés. 64.184 marks de primes ont été payés.

Plus de la moitié des coopérateurs affiliés au Zentral-Verband (445.345 sur 776.999) ont assuré les immeubles des sociétés coopératives jusqu'à concurrence de 24 millions de marks ; 23.830 marks de primes ont été versés.

Le tiers des coopératives adhérentes s'est assuré contre les vols avec effraction dont elles pourraient être victimes, les assurances contractées se montent à 5.305.197 marks, en échange 6 888 marks de primes.

Près de la moitié des sociétés a contracté une assurance contre le bris de vitres et glaces, jusqu'à concurrence de 164.404 marks (5.056 marks de primes).

Enfin la moitié des sociétés a versé 39.455 marks de primes pour s'assurer contre les accidents dont pourraient être victimes les 5.118 employés ou ouvriers occupés par elles.

Il est difficile de découvrir un risque contre lequel ces sociétés distributives ne se soient pas assurées.

Au total, 158 428 marks de primes,soit 196.000 francs sont payés annuellement à titre d'assurances par les sociétés adhérentes au Zentral-Verband (1).

L'importance réelle des assurances contractées par les sociétés allemandes contribue à prouver combien sage et prévoyante est leur administration.

Le Zentral-Verband, à cette date du 31 décembre 1906, avait acquis sur l'Allgemeine-Verband une prépondérance écrasante. Les chiffres du Zentral-Verband sont approximativement triples de ceux de l'Allgemeine-Verband, tels les chiffres exprimant le nombre des sociétaires et le montant des ventes annuelles des sociétés.

(1) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 179-183 : chiffres et indications y sont fournis.

L'hégémonie écrasante du Zentral-Verband semble encore destinée à s'accroître tous les jours ; l'heure paraît tout à fait proche où l'Allgemeine-Verband ne comprendra plus que des sociétés syndicales, agricoles ou industrielles.

Résultats actuels de la coopération en Allemagne. — Le développement actuel de la coopération en Allemagne s'obtient par l'addition des chiffres du Zentral-Verband et de ceux de l'Allgemeine-Verband.

Le Zentral-Verband comprend 776.999 membres ; l'Allgemeine-Verband, 246.945 membres, au total 1.023.944 sociétaires.

Les ventes du Zentral-Verband se montent à plus de 207 millions ; celles de l'Allgemeine-Verband à 61 millions, au total 269 millions de marks. Si l'on a soin, en outre, d'évaluer approximativement le nombre des sociétaires et l'importance des ventes des coopératives, qui restent en dehors de ces deux groupements, on arrive pour l'année 1906 à un total général de 2.100 sociétés distributives comprenant 1 200.000 membres et effectuant environ 300 millions de marks, soit 360 millions de francs d'achats coopératifs (1).

§ 3. — La production coopérative allemande.

Pour apprécier l'importance de la coopération allemande, il importe de considérer un dernier point de vue, celui de la production coopérative. La Fédération allemande n'a pas encore abordé la production directe, mais les coopératives distributives et les coopératives incorporées ont réussi à produire en 1906 des objets fabriqués pour une valeur assez considérable (2).

a) *Coopératives distributives.* — Le nombre des sociétés

(1) Statistique allemande n° 2, p. 302.
(2) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 206.

distributives qui exploitent un atelier ou une branche de production est assez considérable. On estime que 162 distributives allemandes exploitent elles-mêmes ; toutefois, ce chiffre aurait besoin d'être réduit, car, dans la statistique, chaque société est comptée pour autant d'entreprises distinctes qu'elle exploite de branches de production diverses ; telle coopérative, comme la coopérative de Leipzig-Plagwitz figure dans la statistique sous 5 ou 6 chefs différents ; elle est donc comptée 4 ou 5 fois en trop.

Il est probable qu'il n'existe pas plus de 120 à 140 sociétés distributives exploitant elles-mêmes une branche de production. L'immense majorité de ces coopératives a entrepris la fabrication du pain ; 132 sociétés s'occupent de cette fabrication ; 21 exploitent un établissement de charcuterie ; 8 ont une fabrique d'eaux minérales, 4 une rôtisserie de café.

La production totale de ces 120 à 140 sociétés affiliées au Zentral-Verband a été de 20 millions de marks en 1906. Les sociétés membres de l'Allgemeine-Verband ont produit de leur côté 6 millions de marchandises ; soit au total, 30 millions de marks, 37 millions de francs, si l'on fait la part des sociétés inconnues ou mal recensées.

b) *Coopératives incorporées.* — Le Zentral-Verband compte une vingtaine de coopératives incorporées, en plus de 8 ou 10 associations ouvrières de production. Ces coopératives incorporées distribuent les unes et les autres à leurs acheteurs tout ou partie de leurs bénéfices, aucune de ces sociétés n'est bien importante. La plus connue est la *Coopérative des ouvriers en tabac de Hambourg* ; cette société est à tel point une coopérative incorporée qu'elle apparaît déjà à plusieurs égards comme un simple atelier de production du Magasin de gros de Hambourg (1).

La société a été fondée par des ouvriers en tabac qui dési-

(1) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 223.

raient assumer eux-mêmes le risque commercial, mais peu à peu, coopératives et Magasin de gros ont souscrit des actions de la société, ils ont acquis des représentants directs à son conseil d'administration. Les bénéfices de la société sont divisés en deux parts égales ; la première est affectée indifféremment aux ouvriers sociétaires et aux simples salariés employés dans l'entreprise ; la deuxième est répartie entre les acheteurs au prorata des achats.

La société est donc une coopérative incorporée qui, jusqu'à concurrence de 50 0/0, répartit aux acheteurs les bénéfices réalisés ; elle attribue le restant aux ouvriers sous forme de participation aux bénéfices. Cette société a atteint en 1906 une production totale de 728.000 marks.

L'Union régionale de Saxe comprend 5 coopératives incorporées ; l'Union coopérative du Nord-Ouest en comprend 8 autres (1). A elles toutes, ces sociétés semblent avoir produit en 1906, de 3 à 4 millions de marks de marchandises. Au total, distributives et coopératives incorporées produisent annuellement en Allemagne environ 35 millions de marks, soit 42 millions de francs de marchandises.

Neutralité politique parfaite des coopératives allemandes. — Les sociétés distributives allemandes sont réparties en deux groupes opposés ; cependant les coopératives de l'un et de l'autre groupe s'abstiennent de s'ingérer dans le domaine des luttes politiques : une absolue neutralité est le mot d'ordre partout respecté. Cependant on qualifie parfois les coopératives du Zentral-Verband, de l'épithète de socialistes, tandis que l'on réserve la qualification de bourgeoises ou de conservatrices aux sociétés de l'Allgemeine-Verband. Semblable usage est inadmissible. Sans aucun doute, les éléments ouvriers sont en énorme majorité au Zentral-Verband ; alors qu'ils sont en minorité à l'Allgemeine-Verband. En 1906,

(1) Le *Zentral-Verband für* 1907, p. 231.

75.34 0/0 des sociétaires du Zentral-Verband sont des ouvriers ou employés industriels ; la proportion équivalente au sein de l'Allgemeine-Verband tombe à 29,44 0/0 (1) ; la différence est des plus appréciables. La plupart des sociétaires du Zentral-Verband adhèrent personnellement aux doctrines et aux partis socialistes allemands, cependant les sociétés dont ils sont membres, observent une parfaite neutralité politique. Les coopératives allemandes font la preuve manifeste que l'action économique et coopérative peut et doit être absolument séparée de l'action politique.

§ 4. — La fédéralisation de l'Allemagne.

Une double proposition résume clairement l'opinion que l'on peut avoir du mouvement fédératif allemand : en ces dernières années, les progrès du mouvement coopératif allemand ont été tout à fait hors de pair avec ceux du mouvement coopératif allemand en général ; cependant, malgré le développement rapide du Magasin de gros de Hambourg, le mouvement fédératif n'atteint pas en Allemagne un degré bien élevé. Il reste encore à la Fédération allemande beaucoup de progrès à réaliser pour être à la hauteur de la Wholesale anglaise ou écossaise ou de la Fédération danoise.

a) *Progrès rapides de la Fédération allemande.* — En ces dernières années, le mouvement fédératif s'est développé plus vite que le mouvement coopératif ; cette démonstration résulte de la comparaison des mouvements fédératif et coopératif à 10 ans d'intervalle, en 1895 et 1905.

Les ventes annuelles de la Fédération n'atteignaient que le total de 1.878.000 marks en 1895 ; 10 ans après, elles s'élevaient à 38.780.000 marks. Il y avait donc eu majoration dans la proportion de 1 à 21. Dans le même laps de temps, le

(1) Statistique allemande n° 6, p. 306.

chiffre d'affaires des sociétés adhérentes aux deux Unions coopératives rivales s'était élevé de 82 millions à 246 millions. Ces chiffres marquent une majoration de 1 à 3 seulement.

Le capital social de la Fédération a subi une croissance assez rapide, bien que très insuffisante encore ; en 11 ans, de 1895 à 1906, il s'est élevé de 34.500 marks à 1 million de marks. Pendant le même laps de temps, le capital social de toutes les sociétés adhérentes aux deux Unions s'est très médiocrement accru de 7 millions à 20 millions. L'accroissement est environ 10 fois plus faible.

b) *Fédéralisation assez faible de l'Allemagne.* — Les progrès de la Fédération allemande, si considérables soient-ils, n'ont pas encore amené l'Allemagne à un degré bien élevé de fédéralisation.

Un peu plus de la moitié des coopérateurs allemands adhèrent à la Fédération ; 695.647 sur 1.200.000, exactement 58 0/0. Cette proportion n'est pas très élevée ; cependant le jugement que nous sommes obligés de formuler est moins favorable encore, si nous considérons la fédéralisation du chiffre des ventes coopératives : 18.5 0/0 seulement de toutes les marchandises vendues par les coopératives distributives d'Allemagne ont été fournis à ces sociétés par le Magasin de gros de Hambourg. Cette proportion n'est pas très satisfaisante. Non seulement les Fédérations d'Ecosse et d'Angleterre (proportion de 61 et 55 0/0), mais encore celles du Danemark et de Hongrie (85 0/0 et 40 0/0), réalisent un degré de fédéralisation beaucoup plus élevé.

A ce dernier point de vue, l'Allemagne doit être mise exactement sur le même rang que la Suisse (18 0/0) ; elle ne l'emporte que sur la Belgique (6 0/0) et la France (6. 0/0) (1).

L'exemple des Iles Britanniques, du Danemark et de la Hongrie nous fournit la preuve qu'il n'est pas très malaisé à

(1) Statistiques générales nos 2 et 3, p. 158 et 160.

une Fédération d'achat d'intervenir jusqu'à concurrence de moitié dans l'approvisionnement des sociétés distributives du pays. La Fédération allemande qui ne fournit que 18.5 0/0 des marchandises écoulées par les sociétés distributives, a une grande marge pour étendre ses opérations ; aussi a-t-elle réussi à doubler son chiffre d'affaires une première fois de 1901 à 1904, une seconde fois, de 1904 à 1907.

Rien ne prouve davantage l'insuffisance du chiffre d'affaires actuel du Magasin de gros que ce doublement régulier, semble-t-il, de ses ventes tous les trois ans. La fédéralisation de l'Allemagne laisse encore beaucoup à désirer ; toutefois, les progrès qu'a réalisés le Magasin de gros de Hambourg demeurent absolument remarquables.

§ 5. — La coopératisation de l'Allemagne.

1.200.000 coopérateurs sur une population totale de 60 millions d'habitants ; 360 millions de francs de ventes coopératives annuelles, tels sont les résultats généraux du mouvement coopératif allemand : ils demeurent encore fort peu satisfaisants. Estimons, selon notre habitude, que chaque coopérateur inscrit représente en réalité 4 personnes ; la population coopérative de l'Allemagne équivaut seulement à 8 0/0 de sa population générale, le principe coopératif a reçu jusqu'à ce jour en Allemagne une extension extrêmement faible.

La coopératisation très faible de l'Allemagne. — Cette impression défavorable s'accentue encore, si l'on a soin de rechercher quelle est en Allemagne la consommation annuelle coopérative par tête d'habitant. Cette consommation ne s'élève en pays allemands qu'à 6 francs par an.

La France et l'Allemagne doivent être étroitement rapprochées l'une de l'autre, sous le rapport du degré de coopératisation qu'elles ont réalisé. La Hongrie exceptée, la France et l'Allemagne sont les deux pays d'Europe qui, dotés d'une

Fédération d'achat, présentent le degré le plus faible de coopératisation : 6, 5 0/0 de la population totale de la France sont intéressés au principe coopératif ; 8 0/0 en Allemagne. La Belgique s'élève à la proportion de 11 0/0 ; les autres pays ont une population coopérative beaucoup plus importante. Celle-ci représente 20 0/0, 27 0/0, 25 0/0 et 33 0/0 de la population générale en Suisse, en Danemark, en Angleterre et en Ecosse (1).

La consommation annuelle coopérative par tête d'habitant se monte à 5 francs seulement en France ; la consommation allemande ne s'élève qu'à 6 francs ; la consommation belge est de 8 francs ; les autres pays, Suisse, Danemark, Angleterre, Ecosse ont une consommation bien supérieure qui s'élève par habitant à 20, 25, 30, 36 et 77 francs ; la coopératisation de l'Allemagne est encore extrêmement insuffisante ; elle est à peine supérieure à celle de la France ; à ce point de vue, la Belgique l'emporte légèrement sur l'Allemagne.

Concluons d'un mot : la fédéralisation de l'Allemagne est peu considérable, mais sa coopératisation est bien moins satisfaisante encore.

L'Allemagne qui a acquis assez tardivement une économie industrielle importante, n'a donné naissance à un mouvement coopératif prospère qu'à partir de 1875. Depuis cette date, la courbe ascensionnelle de la coopération allemande s'est rapidement élevée, les organismes coopératifs rattrapent tous les jours le retard qu'ils avaient à l'endroit des groupements syndicalistes agricoles ou industriels ; cependant la coopération reste en pays allemands encore très insuffisante.

(1) Statistique générale n° 3, p. 160.

§ 2. — Danemark.

BIBLIOGRAPHIE

Statuts : *Love for Faellensforeningen for Danmarks Brugsforeninger* (Kolding, 1805). Voir traduction allemande : *Jahrbuch des Verbands schweizer Konsumvereine für* 1905, p. 75.

Séverin Jœrgensen. — *Haandbog for Brugsforeninger*, Copenhague, 1901.

Rosenquist. — La coopération au Danemark, *Rev. d'Econ. polit.*, octobre-novembre 1904.

Les Congrès de l'Alliance coopérative internationale ; notamment le Vade-mecum du Congrès de Crémone, 1907 (7e Congrès de l'Alliance, p. 63, 118 et 205).

L'*Andelsbladet*, organe du Comité central (Andelsudvalget) des Fédérations coopératives et syndicales du Danemark.

Rapports sur les 1er et 2e Congrès du Comité central danois. (1 ste *og* 2 te *danske Andels Kongress*), Copenhague, 26 septembre 1903 et 30 novembre 1906.

Le Danemark est, après le Royaume-Uni, le pays du monde qui a donné au principe coopératif la plus large extension : toutefois la littérature coopérative danoise n'est pas très riche, et à l'étranger, peu d'ouvrages et de documents ont été publiés sur la coopération danoise. Nous devons à l'obligeance de M. Pedersen, l'un des deux directeurs du Magasin de gros de Copenhague, d'avoir pu étudier sur place le développement de la Fédération danoise ; qu'il nous permette de lui en exprimer toute notre gratitude.

Danemark.

Statistique danoise n° 1.

LA FÉDÉRATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DANOISES (1896-1906) (1).

	Nombre de sociétés		Nombre des membres des sociétés		Total des ventes des coopératives existantes	Ventes de la Fédération	En 0/0 du chiffre de ventes des sociétés existantes	Capital social	Fonds de réserve de la Fédération et fonds de réserve des sociétés auprès de la Fédération	Emprunts et fonds en dépôt	Fonds d'assurance	Bénéfices nets
	existantes	adhérentes	existantes	adhérentes								
					millions de fr.	francs.		francs.	francs.	francs.	francs.	francs.
1896	750	310	116.250	30.690	21	5.800.100	27 0/0	145.720	80.469	204.373		149.675
1897		374		37.026		8.092.369		190.995	124.406	250.493		222.225
1898	837	456	130.331	45.144		9.735.336		244.890	181.818	324.858		318.329
1899		523		51.777		12.153.001		303.258	254.926	410.366		423.331
1900		601		79.933	37 1/2	15.301.352	41 0/0	345.631	360.984	501.020		493.966
1901	900	684	140.000	90.972	41 1/2	18.767.876	45 0/0	388.905	485.498	713.766		670.040
1902	1.050	791	150.000	105.336		24.493.183		440.525	661.954	1.095.643		893.238
1903		852		115.872		27.452.162		491.098	880.377	1.310.255		1.098.562
1904		951		129.356		31.367.323		554.193	1.166.108	1.554.218	6.944	1.432.961
1905	1.200	1.029	166.800	143.031	50	36.491.708	73 0/0	658.381	1.527.779	1.778.484	20.833	1.628.608
1906	1.250	1.120	180.000	155.680	60	42.713.900	71 0/0	708.833	1.958.743	2.438.583	34.722	1.966.893
						40.907.000	défalcation faite des marchandises de consommation agricole ou industrielle (engrais, semences).					

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 118.

LES DEUX FÉDÉRATIONS COOPÉRATIVES DANOISES
AVANT LA FUSION : 1896 (1).

Statistique danoise n° 2

	Ventes de la Fédération de Seeland	Ventes de la Fédération du Jutland	Total
	couronnes.	couronnes.	couronnes.
1887	394.267	Néant	394.267
1888	370.123	136.557	506.675
1889	382.529	517.256	899.785
1890	374.468	726.681	1.001.149
1891	446.385	958.056	1.404.441
1892	580.885	1.205.680	1.786.565
1893	686.670	1.523.029	2.209.699
1894	752.728	2.187.753	2.940.481
1895	731.753	2.576.500	3.308.253

Nombre des coopératives adhérentes en 1895 :

	à la Fédération du Seeland	à celle du Jutland	aux deux Fédérations
1895	180	200	380

LES COOPÉRATIVES DISTRIBUTIVES DU DANEMARK (1).

(1866-1906). *Statistique danoise n° 3.*

	Nombre des coopératives existantes	Nombre de leurs membres	Ventes de ces sociétés	Nombre moyen de membres par coopérative	Ventes moyennes par coopérative	Fonds de réserve moyen par coopérative
			couronnes		couronnes	couronnes
1866	2	265	25.662			
1870	36	4.339	539.786			
1885	180	21.336	2.700.000			
1892	547	75.294	10.000.000			
1896	750	116.250	15.000.000			
1898	837	130.331	26.000.000	99	25.457	1.492
1901	900	140.000	30.000.000	133	30.426	1.347
1902	1.050	150.000	36.000.000	136	34.553	1.563
1905	1.200	166.800	43.000.000	139	38.838	1.916
1906	1.250	180.000	45.000.000 60.000.000fr.	139	—	—

(1 couronne danoise = 1 fr. 39).

(1) Les chiffres de ces deux statistiques ont été copiés par nous, directement, sur les registres de la Fédération de Copenhague.

PRODUCTION ET SEMI-PRODUCTION DE LA FÉDÉRATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DANOISES (1).

Statistique danoise n° 4.

	PRODUCTION VÉRITABLE			SEMI-PRODUCTION
	Chocolat	Confiserie	Tabac	Rôtisserie de café
	en couronnes.	en couronnes.	en couronnes.	en couronnes.
1898				198.294
1899				281.271
1900	5.962			406.231
1901	120.366	35.573		489.868
1902	150.304	60.095	130.860	621.364
1903	187.634	75.854	147.295	730.447
1904	214.102	95.903	200.121	911.253
1905	247.064	109.042	223.999	1.067.033
1906	315.920	122.964	275.295	1.228.990
1906	469.128 fr.	147.812 fr.	382.660 fr.	1.719.200 fr.
	Production totale : 714.179 couronnes, soit 999.600 francs.			

(1 couronne danoise = 1 fr. 39).

(1) Les chiffres de cette statistique ont été copiés par nous, directement, sur les registres de la Fédération de Copenhague.

CHAPITRE XII

DANEMARK

Le Danemark est l'un des pays les plus petits d'Europe ; sa superficie totale n'atteint pas 40.000 kilomètres carrés (39.665 exactement), la valeur de 6 à 7 départements français environ.

Cependant la Fédération d'achat et de production danoise compte parmi les plus grandes Fédérations coopératives d'Europe ; elle occupe le 4e rang ; son chiffre d'affaires atteint les 2/3 du montant des ventes de la Fédération allemande qui s'étend sur un pays presque 14 fois plus vaste.

L'économie nettement agricole du Danemark. — L'étonnement que provoque ce résultat est d'autant plus naturel que le Danemark appartient à ce groupe de pays européens dont l'industrialisation a été très tardive ; la nation danoise n'a pas encore acquis une économie industrielle. En dépit des progrès considérables des sciences mécaniques, le Danemark est resté foncièrement agricole ; aussi malgré l'importance de la population de Copenhague (1), la population commerciale et industrielle du Danemark n'équivaut qu'à 76 0/0 de sa population agricole. Les pays danois n'ont pas marqué la même évolution vers l'industrialisme que les autres pays européens ; ils en sont restés au régime de la petite industrie et à l'économie agricole.

Les circonstances économiques y sont donc tout à fait défavorables au principe coopératif ; en revanche, elles sont de merveilleux stimulants à l'activité des sociétés syndicales

(1) Copenhague, avec ses faubourgs, comprend le 1/5 de la population danoise totale : 515.000 habitants sur 2.583.000.

agricoles. Il est aisé de constater, en fait, que le Danemark appartient nettement au type syndicaliste ; les sociétés syndicales agricoles y ont acquis un développement non pas important, mais immense, elles englobent la presque totalité de la population rurale.

Importance du mouvement syndicaliste agricole danois. — On est unanime à reconnaître que l'agriculture danoise a dû son salut uniquement à l'extension prodigieuse qu'a reçue en ce pays le principe syndicaliste. La crise agricole qui règne en Europe depuis 1880, disons mieux, la dépression des prix qui est survenue sur le continent européen à partir de 1880 au grand bénéfice de la population générale, mais au détriment de la classe rurale, a eu au Danemark une influence d'autant plus désastreuse que l'unique production du pays est la production agricole ; le Danemark comprit qu'il s'agissait non d'une dépression passagère des cours, mais d'un abaissement définitif des prix, logiquement occasionné par la mise en culture des terres neuves des Etats-Unis et de l'Amérique du Sud, coïncidant avec l'abaissement considérable du prix des transports.

Les agriculteurs danois se résolurent à remplacer la culture des céréales par l'élevage du bétail et la production des œufs, du lait et du beurre ; mais un deuxième problème se présenta. Si le Danemark se spécialisait de la sorte dans l'élevage du bétail, il en résulterait pour lui une surproduction nationale inévitable. Comment trouver des marchés d'exportation capables d'absorber tout ce trop-plein de production ? On songea alors à faire appel aux sociétés syndicales de production et de vente : elles furent constituées en très grand nombre. Les procédés de fabrication vraiment perfectionnés et la méthode d'exportation dont ces sociétés se servirent. permirent de faire avec l'Angleterre et l'Allemagne, principalement,un grand commerce d'exportation d'œufs,de beurre et de fromage. Les laiteries syndicales sont une des principales

forces économiques du Danemark ; les 4/5 du lait que fournissent les vacheries danoises vont aux laiteries syndicales ; aussi ne peut-on s'étonner de voir que ces dernières sont aujourd'hui au nombre de 1.100 environ et comptent plus de 160.000 sociétaires. Ces laiteries exportaient en 1906, environ 130 millions de couronnes — 180 millions de fr. de beurre — alors que l'exportation totale en beurre du Danemark était de 18 millions de couronnes seulement en 1881 (1).

L'exportation des œufs par les sociétés syndicales a atteint en 1906, environ 20 millions de couronnes. Les abattoirs syndicaux qui s'occupent de la salaison du lard, ont atteint en 1906 un débit d'exportation d'environ 70 millions de couronnes.

Au total, ces trois branches syndicales ; œufs, beurre et lard représentent une exportation totale pour 1906 de 220 millions de couronnes, soit 300 millions de francs.

Ce chiffre d'exportation est absolument merveilleux, si l'on songe à l'exiguïté du pays producteur ; aussi le Danemark est-il incontestablement le pays du monde qui atteint le plus haut degré de développement syndicaliste agricole : la preuve est donc faite que la presqu'île et l'archipel danois appartiennent au type syndicaliste des pays européens.

Logiquement, l'absence de toute économie industrielle au Danemark aurait dû considérablement retarder l'extension du principe coopératif et, en fait, il demeure très probable qu'il en a bien été ainsi. Toutefois, un renversement si complet des rôles s'observe chez ce peuple, qu'il n'est pas très certain que l'absence de tout industrialisme ait nui au développement de la coopération danoise. Au lieu qu'en tout pays la coopération ne parvient à s'étendre que parmi les salariés de la moyenne et de la grande industrie, au Danemark, le principe coopératif ne réussit à se développer que dans les milieux ruraux. L'expérience du Danemark contredit formellement la

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 207.

loi — présumée — de coïncidence de l'industrialisme et du développement coopératif.

§ 1.— Le premier mouvement coopératif danois, 1866.

Le mouvement coopératif au Danemark, comme dans la plupart des pays du continent, a pris naissance en 1866. C'est en effet à cette époque que s'est manifestée dans toute l'Europe une grande activité coopérative, mouvement avant-coureur du réveil de 1880, partout couronné de succès. Ainsi se constate au Danemark, comme dans toute l'Europe, ce que l'on pourrait appeler la même irruption coopérative.

C'est exactement en 1866 qu'apparaît à Thisted la première societé distributive danoise ; sa création est due à l'initiative d'un révérend danois, M. Sonne, qui désirait introduire une plus grande équité dans les rouages économiques de la société ; cette société coopérative devait, dans l'esprit de son fondateur, faciliter la vie aux ouvriers sociétaires (1).

Cet exemple fut imité de côté et d'autre ; en 1871, on rencontrait déjà plus d'une centaine de coopératives semblables ayant un chiffre d'affaires total d'un demi-million de couronnes (2).

La Société centrale des coopératives du Danemark (1871-1876). — L'idée vint de réunir ces sociétés en un organisme central ; ce fut la « Société centrale des coopératives du Danemark » — textuellement des « sociétés de ménage » du Danemark.

A la fin de la première année d'exploitation, on comptait 92 coopératives adhérentes ; cette Fédération, simple commissionnaire, prélevait 1 0/0 du prix, si la marchandise était

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 206.
(2) Rosenquist, *Revue d'économie politique*, octobre et novembre 1904, p. 739.

vendue à une société adhérente, 2 0/0 de ce même prix, si la marchandise avait été fournie à une société non adhérente.

Malheureusement, cette société centrale ne réussit qu'à constituer un intermédiaire inutile entre le producteur et la distributive consommatrice : sa gestion fut maladroite ; elle se borna à grever de frais supplémentaires les produits qu'elle fournissait aux sociétés affiliées.

Son chiffre d'affaires diminua de 98.000 à 55.000 couronnes, de 1873 à 1876. Le mouvement coopératif qui subit une crise à cette même époque, eut vite fait d'entraîner avec lui dans sa chute la Société centrale de 1871 ; elle disparut en 1876.

Cette tentative fédérale de 1871 devait donc échouer au Danemark comme les tentatives similaires qui furent faites à la même époque dans les autres pays de l'Europe continentale ; au Danemark, comme en Suisse ou en Allemagne, l'idée n'était pas mûre ; l'époque même à laquelle cette tentative apparut suffisait en quelque sorte à la condamner.

§ 2. — Le second mouvement coopératif danois, 1880.

La crise agricole de 1880 ressuscita le mouvement coopératif presque au même titre qu'elle provoqua le mouvement syndicaliste ; par les coopératives distributives, il s'agissait pour la classe rurale de diminuer ses dépenses comme il s'agissait pour elle d'augmenter ses recettes par le moyen des sociétés syndicales de production et de vente.

Avant d'examiner, dans les faits, le développement propre des coopératives distributives du Danemark, peut-être convient-il de considérer un instant ces sociétés distributives à raison des particularités qu'elles présentent.

§ 3. — Traits caractéristiques des coopératives danoises.

Les coopératives danoises sont particulièrement intéressantes à observer ; elles présentent trois traits caractéristiques :

1° *La responsabilité solidaire et illimitée des membres des coopératives danoises.* — Les coopératives danoises sont curieuses à étudier, pour avoir adopté le principe de la responsabilité illimitée des sociétaires pour toutes les dettes de la coopérative. La raison de l'adoption de ce principe par les coopératives danoises ne saurait être cherchée dans les dispositions de la loi danoise ; celle-ci est, en effet, muette sur ce point (1).

Très vraisemblablement, la coopération danoise est directement redevable de cette règle aux sociétés syndicales agricoles qui existent au Danemark de très longue date.

Celles ci l'avaient reçue des sociétés syndicales allemandes ; ce système de responsabilité illimitée est passé, en fin de compte, des sociétés syndicales allemandes aux sociétés distributives danoises : le mécanisme des unes et des autres est aussi différent que leur nationalité.

Contrairement à ce qui s'est passé en tous autres pays, au Danemark, le mouvement coopératif semble indissolublement lié au mouvement syndicaliste ; la population rurale danoise qui avait expérimenté l'efficacité du principe syndicaliste et en quelque sorte surmonté la crise agricole, a voulu éprouver de même l'efficacité du principe coopératif. Sans distinguer, les Danois sont passés du principe syndicaliste au principe coopératif et ont doté les sociétés coopératives de règles qui ne conviennent à proprement parler qu'aux sociétés syndicales de production et de crédit.

Toutefois la pratique de cette règle est rendue possible par le fait que ces sociétés, presque toutes situées à la campagne, comprennent chacune fort peu de membres ; chaque sociétaire peut facilement surveiller la gestion de la société. La responsabilité solidaire qui est édictée, a précisément cet avantage d'intéresser directement à la prospérité de la coopérative les membres de ces sociétés rurales fort restreintes.

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 66.

2° *Cotisations d'entrée différentes des coopératives danoises.* — Les coopératives danoises présentent une deuxième singularité tout aussi digne de remarque ; elles fixent un droit d'entrée différent selon la situation sociale, la fortune des postulants. La cotisation d'entrée varie de 1 à 10 couronnes, selon qu'il s'agit d'un domestique, d'un fermier ou d'un propriétaire. Cette différenciation émane d'une pensée démocratique ; on a voulu que la difficulté d'entrer dans la coopérative ne soit pas plus grande pour le salarié que pour le propriétaire ; cette disposition mériterait peut-être d'être imitée par d'autres pays que le Danemark (1).

3° *Caractère essentiellement rural des coopératives danoises.* — Par un dernier trait, de beaucoup le plus intéressant, les coopératives danoises sont très curieuses, uniques à vrai dire : l'immense majorité d'entre elles est située à la campagne. Parmi les 1.200 coopératives existant à l'heure actuelle au Danemark, 10 à 20 seulement sont établies dans les villes ; le Danemark est le seul pays du monde où le mouvement coopératif se soit développé à la campagne et non dans des agglomérations urbaines. La raison en demeure assez incertaine ; à la rigueur, on peut expliquer pourquoi la coopération a reçu une très grande extension dans les milieux ruraux danois, mais il semble impossible de dire pourquoi, au Danemark, les salariés de l'industrie et du commerce sont restés absolument hostiles au principe coopératif.

L'agriculture danoise a été régénérée par la pratique des syndicats d'achat et de vente : les paysans et petits propriétaires qui avaient constaté avec tant d'évidence les avantages du principe syndicaliste, ont été entraînés à essayer l'application du principe coopératif ; ils ont associé étroitement l'un à l'autre ces deux principes, d'ailleurs si opposés : la confusion qui a été commise par eux a directement bénéficié au principe coopératif.

(1) Rosenquist, *ibid.*, p. 745.

Cette explication apparaît comme assez satisfaisante ; cependant elle est doublement défectueuse. Sans doute on comprend que l'entraînement dont les sociétés syndicales ont bénéficié, se soit reporté en partie sur les sociétés distributives, mais on ne s'explique nullement pourquoi ce phénomène de dérivation au profit du principe coopératif ne se soit produit qu'au Danemark. Pour quelles raisons la population rurale des autres pays, de l'Allemagne par exemple, la terre classique des sociétés syndicales de crédit et de vente, n'a-t-elle point imité — si ce n'est précédé — l'exemple du Danemark ? A vouloir rendre complètement compte du phénomène considéré, on risque de n'expliquer rien.

A un deuxième point de vue encore, le raisonnement présenté est insuffisant : à supposer que l'extension que le principe coopératif a reçue au sein de la population rurale danoise soit explicable, on comprend d'autant moins l'abstention presque absolue de la population ouvrière des villes. Puisque la classe rurale du Danemark a saisi l'intérêt que présentait pour elle le principe coopératif, comment la classe urbaine et industrielle du même pays n'a-t elle pas aperçu que son intérêt à pratiquer la coopération est beaucoup plus évident, plus grand encore ? Les agriculteurs pratiquent dans une assez large mesure l'économie naturelle : ils consomment un grand nombre de produits récoltés par eux ; les ouvriers, au contraire, achètent tous les produits qu'ils consomment ; ils ont donc plus d'avantages encore que les paysans à ne faire que des achats de qualité et de prix avantageux.

L'abstention, on peut dire absolue, des classes urbaines à l'égard de la coopération apparaît comme beaucoup plus inexplicable encore que le ralliement presque complet des classes rurales au principe coopératif.

Il est d'une politique sage et raisonnable de confesser son ignorance plutôt que de chercher à la dissimuler ; reconnaissons en toute franchise que l'extraordinaire indifférence des milieux urbains danois par rapport au principe coopératif,

surtout en comparaison de l'enthousiasme débordant que ce principe a soulevé au sein des classes rurales du même pays, reste à notre connaissance un phénomène inexpliqué, absolument unique dans l'histoire coopérative du monde.

§ 4. — Les Fédérations de Seeland, 1884 et du Jutland, 1888.

La constitution d'une Fédération d'achat danoise, dès 1884 : *la Fédération de Seeland.* — Le Danemark dont le développement coopératif présente, avons-nous vu, des caractères si originaux, s'impose à l'attention du coopérateur à un nouveau point de vue : aucun pays, l'Angleterre et l'Ecosse exceptées, ne possède une Fédération d'achat en activité de service depuis tant d'années que le Danemark. Le fonctionnement d'une organisation coopérative danoise dès 1884 est un fait extrêmement remarquable. A cette époque, le mouvement coopératif qui n'avait repris que depuis 4 ou 5 ans, était encore extrêmement faible ; le Danemark qui ne comptait que 265 coopérateurs en 1866, 4.339 en 1870, comprenait en 1885, 21.336 coopérateurs répartis en 180 sociétés. Cet effectif était encore très insuffisant, pour donner naissance à un Magasin de gros important ; le total des ventes coopératives ne s'élevait qu'à 2.700.000 couronnes, soit à 3.753.000 francs (1).

Le Danemark offre l'exemple probablement unique d'un pays, où 3 millions et demi de ventes coopératives ont donné naissance avec succès à un Magasin de gros. Dès 1884, une Fédération fut, en effet, établie dans Seeland, la plus grande des îles danoises, celle-là même qui a donné naissance à Copenhague ; cette Fédération n'étendit son activité qu'aux différentes îles du Danemark. Sa limitation aux îles eut deux conséquences immédiates.

La société ne réussit jamais à prendre beaucoup d'extension,

(1) Statistique danoise n° 3, p. 364.

les îles étant un champ d'exploitation trop restreint. En outre l'exclusion par la Fédération de 1884, du continent danois, provoqua directement la formation quatre années plus tard d'une Fédération danoise sur le continent, dans le Jutland.

La Fédération du Jutland : 1888. — Cette deuxième Fédération due à l'initiative de Séverin Joergensen se développa rapidement. Il n'est que juste de signaler commeil le mérite le désintéressement magnifique de Séverin Joergensen qui, en véritable apôtre de l'idée fédérative, commença pour mettre la Fédération sur pied, par couvrir lui-même avec son argent personnel les premiers frais de la société ; l'entreprise ayant heureusement réussi, les coopératives adhérentes rachetèrent tour à tour toutes les actions de la société qui devint en 1893 leur propriété.

Développement plus rapide de la Fédération du Jutland. — Les deux Fédérations de Seeland et de Jutland ne prirent pas l'une et l'autre la même extension : la Fédération de Jutland se développa beaucoup plus rapidement que celle de Seeland ; dès la deuxième année de son fonctionnement, elle avait un chiffre d'affaires sensiblement plus élevé que la Fédération de Seeland : dès 1889, la Fédération de Jutland avait un chiffre d'affaires de 517.000 couronnes, alors que la Fédération de Seeland qui avait déjà 5 ans de date n'atteignait qu'au chiffre d'affaires de 382.000 couronnes. La différence alla toujours en s'accentuant : en 1895, la Fédération de Jutland avait plus de 2 millions 1/2 de ventes ; celle de Seeland n'atteignait qu'un chiffre 3 ou 4 fois plus faible : 731.753 couronnes, au lieu de 2.576.500 couronnes (1).

Cette organisation dualiste ne laissait pas que d'avoir de très fâcheux inconvénients ; les coopérateurs danois s'aperçurent bien vite que les Fédérations d'achat jouiraient de fa-

(1) Statistique danoise n° 2, p. 364.

cilités commerciales et d'avantages économiques certains, si elles réussissaient à fusionner. Des efforts en ce sens furent couronnés de succès en 1896. La Fédération des coopératives distributives du Danemark, — le « Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger » — résulta de la fusion des deux sociétés précédentes.

L'importance prise par les deux Fédérations avant la fusion de 1896. — Avant de passer à l'étude de la Fédération danoise actuelle, il importe de considérer les progrès que les deux Fédérations qui ont précédé la fusion de 1896 avaient réalisés peu à peu par rapport au mouvement coopératif général.

En 1888, des marchandises pour une valeur de 506.676 couronnes, soit 708.400 francs, étaient fournies par les deux Fédérations d'achat, aux sociétés coopératives, soit peut-être le dixième des marchandises vendues par ces dernières ; cette proportion entre les ventes coopératives et les ventes fédérales était assez remarquable, étant donnée l'époque.

En 1892, le nombre des coopérateurs et le chiffre de ventes avaient presque quadruplé : 547 sociétés, 75.294 sociétaires et 10 millions de couronnes, soit 14 millions de francs de ventes coopératives. Ces chiffres étaient encore si faibles qu'une organisation fédérative, à plus forte raison deux organisations semblables ne pouvaient prospérer qu'au prix d'un très grand dévouement des coopératives au profit des organismes fédératifs.

Les deux Fédérations d'achat réalisèrent en 1892 un chiffre d'affaires de 1.786.565 couronnes, soit 2 millions et demi de francs, tandis que les sociétés coopératives réalisaient cette même année 10 millions de francs de ventes : les marchandises débitées par les sociétés distributives provenaient jusqu'à concurrence de 18 0/0 des deux Fédérations d'achat ; à l'heure actuelle, la Suisse et l'Allemagne n'ont pas encore réussi à dépasser ce degré de fédéralisation.

Dès 1895, la fédéralisation des ventes coopératives danoises

augmentait assez notablement : on pouvait évaluer à cette date à 14 millions de couronnes environ le chiffre d'affaires coopératif ; à cette époque,les deux Fédérations fournissaient aux sociétés coopératives, 23 0/0 des marchandises débitées ; ce taux est déjà satisfaisant ; cependant la coopération danoise devait bientôt connaître un degré de fédéralisation beaucoup plus considérable.

§ 5. — La Fédération d'achat de Copenhague, 1896.

Il convient, avant d'étudier la Fédération danoise elle-même, de la situer dans le milieu auquel elle appartient, de l'encadrer.

Son affiliation au Comité central des Fédérations syndicales ou coopératives danoises. — Il n'existe point au Danemark d'Union coopérative, d'organe moral de propagande et d'éducation coopérative ; cependant la Fédération est en relation avec une sorte d'Union générale des sociétés syndicales et des coopératives danoises, dénommée Comité central des Fédérations syndicales ou coopératives du Danemark-l'Andelsudvalget.

Le président de la Fédération danoise fait partie de droit du Comité central ; ce dernier n'est formé que de la réunion des présidents des diverses organisations centrales syndicales ou coopératives du pays. Le mouvement syndicaliste, très important au Danemark, a en effet amené la constitution d'une Union des laiteries syndicales, d'une Union des sociétés d'œufs pour l'exportation, d'une Union des boucheries syndicales.

Le Comité central des Fédérations syndicales ou coopératives danoises. — A vrai dire, cette conférence constituée par les présidents de la Fédération d'achat et des Unions syndicales a pour but d'assurer une certaine communauté d'ac-

tion entre ces divers groupements qui sont logiquement opposés dans leurs tendances économiques, mais qui, en fait, groupent au Danemark absolument les mêmes propriétaires ruraux et ouvriers agricoles. M. Blem, président de l'Union des boucheries syndicales, est président du Comité central.

Cette conférence — toute académique — est en réalité dépourvue de presque toute influence ; elle possède un journal intéressant, l' « *Andelsbladet* », mais elle ne saurait élaborer un plan d'action commun, à faire exécuter par des organisations opposées. Malgré les bonnes relations qu'entretiennent ces organisations centrales, elles n'ont entre elles aucune relation commerciale, le Magasin de gros notamment n'achète, ni ne vend rien aux laiteries ou aux boucheries syndicales : la logique des choses ne l'emporte-t-elle pas toujours en fin de compte sur les volontés humaines ?

Ce Comité central ne constitue, à aucun degré, un organe de propagande coopérative ; le Danemark en est totalement dépourvu ; c'est une lacune grave.

1° La composition de la Fédération d'achat.

Toute coopérative distributive est admise à adhérer à la Fédération ; toutefois il est nécessaire que la responsabilité solidaire des membres de la société coopérative soit établie par rapport à l'ensemble des dettes sociales ; la distributive doit comprendre assez de membres, indépendants et propriétaires d'une fortune personnelle, pour pouvoir couvrir toutes les dettes de la société. Cette règle ne se justifie que par le caractère rural des coopératives danoises (1).

La Fédération des coopératives danoises ne comprend en principe que des coopératives distributives ; cependant, le comité directeur de la Fédération peut, après autorisation du conseil de surveillance de la société, admettre comme membres de la Fédération d'autres sociétés que des coopératives

(1) Article 4 des statuts.

distributives ; mais ces sociétés doivent être établies d'après les principes essentiels des coopératives : répartition des bénéfices au prorata des achats ou affectation au fonds de réserve. Elles sont obligées de débiter à leurs propres sociétaires les marchandises dont elles se fournissent auprès du Magasin de gros ; elles n'auraient pas le droit de les vendre au commerce ; ces sociétés ne sont d'ailleurs pas admises à prendre part aux votes de l'assemblée générale de la Fédération (1).

Les sociétés visées par ces dispositions de l'article 4 des statuts sont non seulement des coopératives incorporées, mais aussi des sociétés syndicales d'approvisionnement agricole. Ces sociétés achètent au Magasin de gros danois des engrais et des semences ; elles font application du principe de répartition coopératif ; toutefois, à raison de leurs tendances économiques, il a paru dangereux aux fondateurs du Magasin de gros danois de leur laisser exercer une influence quelconque sur la Fédération : le droit de vote leur a été refusé. Cette disposition très sage des coopérateurs danois tend à justifier la décision que nous avons prise de refuser le titre de coopératives à ces sortes de sociétés.

La Fédération danoise a son siège à Copenhague.

2° *L'administration de la Fédération.*

a) *L'assemblée des délégués.* — Le pouvoir suprême dans la Fédération appartient à l'assemblée des délégués des coopératives affiliées. Chaque société adhérente ne possède qu'une voix à l'assemblée générale ; les membres du Comité directeur, du Conseil de surveillance, les réviseurs peuvent présenter des propositions à l'assemblée générale au même titre que les délégués des sociétés, mais ces derniers sont seuls investis du droit de vote. Le délégué d'une société affiliée peut donner procuration au délégué d'une autre société adhérente, mais il est interdit à quiconque de cumuler plus de 5 voix.

(1) Article 4.

L'assemblée générale, après avoir discuté et approuvé, s'il y a lieu, le rapport annuel et le bilan du Comité directeur, nomme les représentants ou les membres du Conseil de surveillance et les réviseurs, ainsi que les suppléants des uns et des autres (1).

A parler plus exactement, chacun des membres du Conseil de surveillance est nommé par l'une des circonscriptions entre lesquelles sont réparties les coopératives ; les sociétés affiliées à la Fédération sont, en effet, distribuées par les soins du Comité directeur, en un certain nombre de circonscriptions, chacune d'entre elles ayant le droit de désigner un représentant au Conseil de surveillance (2).

Ces circonscriptions, au nombre de 25, comprennent autant que possible un nombre égal de sociétés affiliées ; chacune des sociétés, quelle que soit son importance, dispose d'une seule voix au sein de la circonscription.

Le Conseil de surveillance est composé de 25 membres ; 12 d'entre eux sont nommés par les circonscriptions du Jutland, 13 par les circonscriptions des îles.

b) *Le Conseil de surveillance.* — Le Conseil de surveillance sert d'organe intermédiaire entre le Comité directeur et l'assemblée générale annuelle. Ce Conseil de surveillance est, pour ainsi dire, un organe de transmission des pouvoirs ; tenant son pouvoir des sociétés coopératives elles-mêmes, il en délègue l'exercice au Comité directeur et ne conserve qu'un droit permanent de contrôle et de surveillance. Chacun de ses représentants, à l'intérieur de la circonscription qui l'a délégué au Conseil de surveillance, joue le même rôle d'intermédiaire entre la Fédération et les sociétés affiliées.

Les représentants sont nommés au Conseil de surveillance pour une durée de deux ans ; en même temps, des suppléants

(1) Articles 17 et 20.
(2) Article 2[illegible].

sont désignés qui les remplacent, au cas de vacances par décès ou démission (1).

c) *Le Comité directeur.* — Le Comité directeur de la Fédération se compose de 5 membres ; 3 d'entre eux sont désignés par les 12 représentants du Jutland ; les deux autres sont nommés par les 13 représentants des îles.

Le Comité directeur a pour mission de contrôler et de diriger la marche de la Fédération tout entière ; le président du Comité directeur représente en justice la Fédération et fait valoir ses droits ; les membres de ce Comité sont nommés pour deux ans (2).

L'assemblée annuelle élit dans son sein quatre *vérificateurs* qui examinent les comptes du Magasin de gros et doivent présenter un rapport annuel à l'assemblée générale (3).

Les *gérants* de la société dirigent directement la Fédération ; ils sont responsables sur leurs biens propres, ainsi que tout le personnel de la société, des dommages que subirait la Fédération du fait de leur négligence ou de leurs manquements professionnels. Ils sont statutairement obligés d'assurer les marchandises du Magasin de gros contre les risques d'incendie et le risque de mer (4).

Les ventes consenties par la Fédération doivent se régler dans un délai de 30 jours ; passé ce délai, les coopératives acheteuses devront payer un intérêt de 8 0/0 à titre d'amende, au lieu que le Magasin accorde au contraire un escompte de 5 0/0, si la coopérative règle le prix avant l'expiration des 30 jours impartis pour le payement (5).

La Fédération danoise a deux comptoirs principaux, l'un à Copenhague, l'autre à Aarhus, dans le Jutland ; mais elle

(1) Articles 21 et 22.
(2) Articles 26 et 27.
(3) Article 30.
(4) Articles 31-33.
(5) Article 11.

possède des comptoirs secondaires ou des filiales dans les villes principales du Danemark, au nombre de 10. Ces comptoirs sont utilisés par la Fédération, à la fois pour livrer aux coopératives clientes et pour acheter à des fournisseurs en gros. La Fédération possède des immeubles dans ces dix villes ; les immeubles de Copenhague ont une valeur de 1.200.000 francs environ.

3° *Le capital de la Fédération.*

Le capital social dont dispose le Magasin de gros de Copenhague est fort considérable, si l'on tient compte de la faiblesse, en valeur absolue, de la population coopérative du Danemark. A la fin de 1906, la Fédération jouissait d'un capital social qui n'était pas inférieur à 708 833 francs.

a) *Le capital-obligations* ; *minimum de souscription très élevé.* — Un minimum de souscription très élevé a été assigné aux sociétés du Magasin de gros ; chaque société adhérente est obligée de souscrire autant d'obligations de 100 couronnes qu'elle compte de fois 20 membres, ayant une situation indépendante et ayant acheté au moins pour 25 couronnes de marchandises par an. Ainsi dans le calcul du nombre d'obligations que la société doit souscrire auprès du Magasin de gros, les différents membres de la même famille, inscrits les uns et les autres à une société distributive, ne comptent que pour une unité (1).

Sous réserve de cette rectification, la souscription des sociétés affiliées s'élève à 500 couronnes, soit 695 francs, par centaine de membres adhérents.

La société est obligée de s'acquitter en cinq ans du payement des obligations souscrites par elle ; elle doit également souscrire un nombre croissant de parts sociales, à mesure que son effectif s'élève.

(1) Article 7.

Il n'existe au monde que deux Fédérations qui imposent aux sociétés adhérentes un minimum de souscription plus élevé, savoir les Fédérations d'Ecosse et d'Angleterre qui obligent les sociétés adhérentes à souscrire 2.522 francs d'obligations par centaine de membres inscrits. Toutes les autres Fédérations se contentent d'une souscription très inférieure : 123 fr. en Allemagne ; 100 francs en Belgique ; 25 francs en France.

L'expérience a prouvé que cette obligation n'était pas trop lourde pour pouvoir être imposée aux sociétés danoises. L'effectif moyen des sociétés coopératives étant très faible, il était nécessaire d'imposer à ces sociétés un minimum de souscription assez élevé, afin de donner au Magasin de gros un capital suffisant. En moyenne, chaque distributive danoise avait souscrit, en 1906, 6 actions seulement ; le chiffre moyen de ses membres était cette année-là de 139 (1).

Les actions du Magasin de gros rapportent 5 0/0 d'intérêt dans la mesure où les versements correspondants ont été effectués.

Les sociétés affiliées au Magasin de gros de Copenhague ne sont tenues des dettes de la Fédération que jusqu'à concurrence des obligations souscrites par elles ; cette disposition est intéressante à relever, en effet, les sociétés danoises coopératives appliquent la règle inverse de la responsabilité solidaire et illimitée de leurs membres à l'égard des dettes sociales.

b) *Emprunts et dépôts.* — La Fédération danoise, désireuse d'augmenter la somme de ses capitaux, a eu recours, comme toutes les Fédérations d'achat, à l'emprunt. Elle a institué, au profit des membres des sociétés adhérentes, comme au profit des sociétés affiliées elles-mêmes, une sorte de caisse d'épargne, où les uns et les autres peuvent déposer les sommes dont ils n'ont pas l'emploi. L'importance de ces

(1) Statistique danoise n° 3, p. 364.

fonds empruntés et en dépôt est très grande ; ces fonds atteignaient près de 2 millions et demi de francs en 1906.

c) *Fonds de réserve.* — Le fonds de réserve de la Fédération est alimenté par un prélèvement variable qui est fait sur les bénéfices de la société. Les bénéfices restants du Magasin de gros sont divisés en deux parts, ils sont restitués jusqu'à concurrence des deux tiers aux sociétés adhérentes au prorata de leurs achats ; le dernier tiers est inscrit, à titre de fonds de réserve, sur le compte que le Magasin de gros a ouvert aux sociétés coopératives. Il faut donc distinguer deux fonds de réserve : le fonds de réserve de la Fédération elle-même et le fonds de réserve des sociétés coopératives auprès de la Fédération (1).

Les sociétés coopératives sont propriétaires des sommes inscrites,à leur compte,à titre de fonds de réserve, cependant elles n'en ont pas la libre disposition ; elles sont obligées de les laisser à la disposition de la Fédération qui reste tenue de leur payer 5 0/0 d'intérêt.

Les sociétés qui démissionnent ou sont exclues du Magasin de gros ont le droit de se faire payer les 2/3 du montant de leur fonds de réserve auprès de la Fédération ; le dernier tiers devient la propriété définitive du Magasin de gros. Le fonds de réserve de la Fédération s'enrichit en même temps des versements effectués par les sociétés adhérentes, qui sont trop en retard dans le payement des à-comptes exigés par les statuts sur les actions souscrites et qui, de ce chef, sont exclues de la Fédération.

Le fonds de réserve du Magasin de gros, joint au fonds de réserve que possèdent les sociétés coopératives auprès de la Fédération, se monte à une somme globale de près de 2 millions de francs. En cas de pertes subies par le Magasin de gros, il est fait appel en première ligne au fonds de réserve

(1) Article 14.

de la Fédération, en seconde ligne au fonds de réserve des sociétés coopératives auprès de la Fédération (1).

4° *Développement général de la Fédération.*

a) *Nombre de sociétés affiliées.* — Le Magasin de gros de Copenhague a bénéficié d'un accroissement rapide ; considéré sous sa forme actuelle, il ne compte encore que 11 années d'existence ; néanmoins le nombre des sociétés adhérentes s'élève aujourd'hui à 1.120, ce nombre a quadruplé depuis la constitution du Magasin. Au début de son fonctionnement, la Fédération de Copenhague possédait un nombre de sociétés assez sensiblement inférieur au nombre des sociétés affiliées en 1895 à l'une et à l'autre des deux Fédérations : 380 sociétés adhéraient en 1895 aux deux Fédérations du Jutland et de Seeland, le Magasin de gros de Copenhague ne réunissait que 310 sociétés en 1896. Ce recul fut vite rattrapé.

Ce chiffre de sociétés adhérentes est extrêmement élevé ; l'Angleterre proprement dite ne possède pas un chiffre de sociétés plus élevé : 1.131 à la place de 1.120.

Ce résultat s'explique par une double raison ; d'une part les sociétés danoises sont dans l'ensemble extrêmement peu importantes chacune ; elles comprenaient 139 membres en moyenne en 1906. D'autre part la presque totalité des sociétés existantes a adhéré au Magasin de gros.

b) *Effectif des sociétés adhérentes.* — Bien plus décisifs encore sont les progrès du Magasin de gros, en ce qui concerne le nombre des sociétaires indirects, c'est-à-dire le nombre des coopérateurs qui adhèrent à la Fédération par l'entremise de la société dont ils font partie. Le nombre des sociétaires indirects a quintuplé pendant la même période ; ils étaient au nombre de 30.690 en 1896, de 90.972 en 1901 et de 155.680 en 1906 (2).

(1) Article 16.
(2) Statistique danoise n° 1, p. 363.

c) *Chiffres de ventes.*— Les ventes annuelles de la Fédération ont subi un essor plus magnifique encore ; elles n'atteignaient pas 6 millions de francs en 1896, dépassaient légèrement 15 millions en 1900 et s'élevaient à 42.713.900 francs en 1906 ; elles ont donc augmenté dans la période considérée, dans la proportion de 1 à 7.

Il est inutile de faire ressortir la magnificence de ce résultat ; les chiffres parlent assez d'eux-mêmes ; on ne peut s'empêcher d'être pris d'admiration, si l'on songe que c'est un peuple de 2 millions 1/2 d'habitants qui a créé et qui alimente cette colossale entreprise coopérative.

Toutefois une remarque, de peu d'importance heureusement, s'impose ici ; elle n'est pas de nature à ternir la réputation de la Wholesale danoise. Ce chiffre magnifique de 42.713.900 francs a besoin d'être détaillé pour être bien interprété et compris. Le Magasin de gros de Copenhague ne se borne pas à vendre aux sociétés distributives les denrées alimentaires et, d'une façon générale, les objets utiles à la consommation personnelle de leurs membres ; elle vend également aux sociétés affiliées, mais dans une très faible mesure, des objets de consommation agricole : graines, semences, fourrages, engrais dont ces sociétés peuvent avoir besoin.

Dans la mesure où s'effectuent ces ventes de denrées agricoles, les distributives remplissent les fonctions de sociétés syndicales d'approvisionnement agricole. Le mécanisme de répartition des bonis dans ces sociétés est strictement coopératif, mais ces sociétés doivent être distinguées des sociétés distributives, avons-nous vu, à raison du but économique différent qu'elles poursuivent : le maintien des classes intermédiaires et patronales, en un mot le maintien de l'économie capitaliste.

Si l'on entre dans le détail, on découvre qu'en 1905, 1.106.000 couronnes et en 1906, 1.299.000 couronnes de semences ou d'engrais ont été fournis par le Magasin de gros aux distributives affiliées. Pour avoir le total des marchandises de



consommation personnelle, fournies par le Magasin de gros, il suffit de retrancher chaque année du chiffre total des ventes 1 à 2 millions de francs ; c'est seulement sous le bénéfice de cette rectification que le chiffre des ventes annuelles de la Fédération mérite d'être envisagé, il ressort pour 1906 à 40.907.000 francs exactement.

Les principaux articles de vente du Magasin de gros danois sont les denrées coloniales qui équivalent environ aux trois quarts des marchandises vendues.

d) *Capital social.* — Pendant que les ventes annuelles de la Fédération augmentaient dans la proportion de 1 à 7, son capital social quintuplait, il s'élevait de 145.720 francs à 708.833 francs ; ce capital social est considérable. Les coopératives adhérentes à la Fédération suisse comptent un nombre sensiblement égal de sociétaires et réalisent un chiffre d'affaires très comparable (62 millions de francs, au lieu de 58 à 60 millions au Danemark), cependant le Magasin de gros suisse ne possédait à la même date qu'un capital social 13 fois plus faible : 53.000 francs seulement, son chiffre d'affaires étant seulement 4 fois inférieur au chiffre d'affaires de la Fédération danoise.

e) *Emprunts et dépôts.* — Les sommes empruntées ou reçues en dépôt ont beaucoup plus rapidement augmenté encore que le capital de la Fédération ; en 11 ans, ces sommes se sont accrues dans la proportion de 1 à 12 ; à la fin de 1906, elles ne se montent pas à moins de 2.438.583 francs.

Le Magasin de gros danois possède ainsi, à la fin de 1906, de ces deux chefs : obligations et emprunts, plus de 3 millions de capitaux (3.147.416 exactement).

f) *Fonds de réserve de la Fédération, et fonds de réserve des sociétés auprès de la Fédération.* — A ce capital, il convient d'ajouter les 2 millions de fonds de réserve que possèdent

tant les sociétés auprès de la Fédération que la Fédération elle-même. Il y a lieu, en effet, de distinguer entre le fonds de réserve, propriété pleine et entière de la Fédération et les sommes qui ont été inscrites par le Magasin de gros, à titre de fonds de réserve des sociétés coopératives adhérentes. Ces deux catégories de fonds de réserve se montent à la fin de 1906 à 1.958.743 francs. En 11 ans, le montant de ce double fonds de réserve a augmenté dans la proportion de 1 à 24.

Au total,le Magasin de gros de Copenhague dispose de plus de 5 millions de capitaux pour faire face aux nécessités d'un commerce de 42 millions de francs. Ses capitaux ont donc été investis 8 fois annuellement dans le cycle de ses affaires. Ce chiffre de rotations annuelles, qui est relativement faible, prouve la puissance financière de la société.

Le Magasin de gros jouit actuellement d'un crédit de plus de deux millions auprès des différentes banques danoises; mais il lui est le plus souvent inutile d'y recourir.

La Fédération danoise qui occupe le 4e rang sous le rapport du chiffre d'affaires réalisé, bénéficie d'un rang plus satisfaisant encore sous le rapport des capitaux dont elle dispose : les Fédérations d'Ecosse et d'Angleterre sont seules à jouir d'une puissance financière plus grande (1).

5° *La production de la Fédération danoise.*

Il a été réservé jusqu'à ce jour à fort peu de Magasins de gros d'entreprendre la production directe ; la Fédération danoise est seule, avec les Fédérations anglaise et écossaise, à être déjà entrée dans la voie de la production. Elle a débuté en 1900 en instituant une fabrique de chocolat ; cependant sa production totale est aujourd'hui encore peu importante. La valeur totale des articles fabriqués par elle se montait à la fin de 1906 à un million de francs seulement ; elle fabrique 469 000 francs de chocolat ; 382.000 francs d'articles de tabac ;

(1) Statistique générale no 2, p. 159.

147.000 francs de confiserie et denrées à base de sucre (1).

Nous faisons complètement abstraction des 1.719.000 francs de café qui ont été traités en 1906 à la rôtisserie de café, sise à Rolding, cette opération peut être en effet considérée comme ne rentrant pas dans le processus des opérations industrielles.

§ 6. — La Fédéralisation du Danemark.

Le Danemark est le pays du monde où le mouvement coopératif a réalisé le plus haut degré de fédéralisation : la performance que réalise la Fédération danoise l'emporte sensiblement sur celle de la coopération anglaise ou écossaise, tel est le fait capital qui ressort de notre étude.

a) *Nombre des sociétés adhérentes.* — Comme en Angleterre ou en Ecosse, la presque totalité des coopératives existant dans le pays a adhéré à la Fédération d'achat. 1.120 sociétés avaient adhéré à la fin de 1906 au Magasin de gros de Copenhague ; en dehors des cadres fédéraux, il ne restait donc qu'une centaine environ de sociétés coopératives, la plupart fort peu importantes.

b) *Nombre des sociétaires.* — L'immense majorité des coopérateurs danois s'est ralliée à la Fédération d'achat. En 1896, les sociétaires indirects de la Fédération ne représentaient que le quart de la population fédérative danoise — 30.690 sur 116.250 ; à l'heure actuelle, exactement en 1906, la Fédération n'embrasse pas moins de 86 0/0 de l'effectif total des coopérateurs danois. Les Fédérations anglaise et écossaise atteignaient la même année la proportion un peu supérieure de 94 et 97 0/0, l'avantage est à l'Angleterre et à l'Ecosse, mais la différence est très faible (2).

(1) Statistique danoise n° 4, p. 365.
(2) Statistique générale n° 2, p. 158.



c) *Chiffre d'affaires des sociétés.* — Si nous considérons maintenant le rapport entre les ventes totales des sociétés coopératives et les ventes totales de la Fédération, au Danemark et en Angleterre, les rôles sont renversés ; l'avantage appartient incontestablement au Danemark.

La fédéralisation du chiffre d'affaires des coopératives danoises est toujours allée en augmentant : le rapport qui l'exprime était de 27 0/0, 41 0/0 et 45 0/0 en 1896, 1900 et 1901.

En 1906, il n'atteignait pas moins de 71 0/0. La Fédération avait vendu cette année-là plus de 42 millions de marchandises, alors que les ventes coopératives totales ne s'élevaient qu'à 60 millions.

Si l'on tient compte du fait que les marchandises fournies par les Magasins de gros aux coopératives sont mises en vente par celles-ci à un prix majoré de 20 0/0 environ, on voit que les ventes de la Fédération représentent approximativement 85 0/0 des ventes totales des distributives. Cette performance est absolument unique : la Hongrie, l'Angleterre et l'Ecosse n'obtiennent que la proportion de 40, 55 et 61 0/0, les autres pays coopérateurs n'arrivent péniblement qu'à la proportion de 18 0/0 au maximum. Si l'on songe que la Fédération danoise ne fait pas le commerce d'un nombre assez grand de marchandises que vendent les sociétés coopératives, notamment des farines, on demeure stupéfait de l'excellence du résultat obtenu. Cette fédéralisation si intense ne s'explique que par le fait que les sociétés danoises, en moyenne extrêmement restreintes, ne peuvent en aucune manière effectuer elles-mêmes des achats avantageux ; situées les unes et les autres à la campagne, mal renseignées sur le cours du marché, il leur faut de toute nécessité s'adresser au Magasin de gros.

A cette raison physique s'ajoute une raison d'ordre moral. C'est un fait avéré que l'éducation coopérative et fédérative du Danemark est poussée fort loin. La très grande

fédéralisation du chiffre d'affaires des sociétés danoises procède du fait d'une éducation coopérative très avancée, tout autant que d'intérêts en quelque sorte physiques ; le mérite des coopérateurs danois se retrouve tout entier.

En Angleterre et en Ecosse, la « fédéralisation des coopéteurs », est à peine plus grande qu'au Danemark : 94 et 97 0/0 au lieu de 86 0/0 ; en revanche, au Danemark, la « fédéralisation des ventes coopératives » est beaucoup plus intense : 85 0/0 au lieu de 55 0/0 et 61 0/0. *Le Danemark doit donc être proclamé le pays du monde qui a réalisé le plus haut degré de fédéralisation.*

La puissance de la Fédération danoise. — Grâce à cet effort vers la concentration des opérations coopératives, la Fédération danoise compte parmi les plus puissantes du globe ; de par son chiffre d'affaires, et sa puissance financière, le Magasin de gros danois occupe, sans contestation possible, le 3e et le 4e rang.

L'Angleterre, l'Ecosse, l'Allemagne, le Danemark arrivent respectivement à un total de ventes fédératives de 562, 178, 57 1/2 et 41 millions de francs ; la Suisse qui occupe le 5e rang est séparée du Danemark par une différence de plus de 30 millions de francs ; les dernières Fédérations ont un total de ventes moins considérable encore (1).

Il existe, de par le monde, quatre Fédérations d'achat coopératives géantes, hors de pair avec toutes les autres ; la Fédération danoise, malgré l'exiguïté du pays qui lui a donné naissance, est la quatrième de ces Fédérations géantes.

§ 7. — La Coopératisation du Danemark.

L'importance considérable de la coopération danoise se marque à un dernier point de vue : le principe coopératif

(1) Statistiques générales nos 2 et 3, p. 158, 160.

joue dans l'économie nationale du Danemark un rôle beaucoup plus considérable que dans les autres pays coopératifs, l'Angleterre et l'Ecosse exceptées.

Sans doute, la coopération s'est plutôt développée au Danemark en étendue qu'en profondeur ; la consommation annuelle des ouvriers anglais et écossais inscrits à une société distributive atteint 729 et 930 francs ; au contraire, la consommation annuelle des agriculteurs danois, membres d'une société distributive, ne dépasse pas 333 francs, c'est le taux courant de la consommation annuelle des coopérateurs du continent européen ; les sociétaires des coopératives belges, françaises et allemandes atteignent le chiffre de consommation annuelle tout à fait comparable de 300 à 308 francs par an.

Les ouvriers anglais et écossais, inscrits auprès d'une société coopérative sont presque tous des ouvriers « qualifiés », leur rémunération annuelle est sensiblement supérieure à celle des agriculteurs et ouvriers agricoles danois, membres d'une société distributive. Cependant la différence entre 729 ou 930 francs et 333 francs est si forte qu'il en faut conclure que les coopérateurs danois ne font pas les mêmes efforts que les coopérateurs anglais ou écossais, pour acheter à la société distributive tous les objets dont ils se servent dans leur consommation journalière.

La coopération danoise ne s'est pas particulièrement développée en profondeur, mais elle s'affirme comme tout à fait remarquable, si nous considérons son extension en surface.

Fraction importante de la population, intéressée au principe coopératif. — Si l'on admet, ainsi qu'il est raisonnable, que chaque membre des sociétés coopératives représente en moyenne 4 personnes, on observe que les sociétés coopératives embrassent dans leur sein 27 0/0 de la population totale du Danemark ; près du tiers de la population totale danoise est intéressée au mouvement coopératif.

Une proportion si satisfaisante ne se rencontre qu'en An-

gleterre et en Ecosse où la coopération intéresse 25 0/0 et 33 0/0 de la population totale ; le Danemark se trouve à ce point de vue l'emporter sur l'Angleterre proprement dite. L'Allemagne qui a donné naissance à la Fédération de Hambourg, l'une des 4 Fédérations géantes, ne supporte pas la comparaison avec le Danemark ; en terre allemande, 8 0/0 seulement de la population totale du pays sont intéressés par le principe coopératif.

Importance de la consommation coopérative par habitant. — Envisage-t-on maintenant l'importance des achats coopératifs par tête d'habitant et par an ? on constate que la consommation annuelle par habitant équivaut à 25 francs au Danemark. Ce chiffre est très remarquable ; les Anglais et les Ecossais, grâce à une consommation moyenne par coopérateur inscrit très élevée — 729 et 920 francs, au lieu de 333 fr. au Danemark — arrivent à la moyenne de 36 et 77 francs d'achats coopératifs par habitant, mais les autres pays sont loin d'être de niveau avec l'Angleterre et l'Ecosse. Aussi le Danemark, avec ses 25 francs, occupe-t-il le troisième rang ; la Suisse vient ensuite avec 20 francs de consommation coopérative annuelle par habitant du pays ; les autres nations, la France, l'Allemagne et la Belgique n'arrivent qu'à un chiffre très inférieur : 5, 6 et 8 francs de consommation coopérative moyenne générale (1).

Ces chiffres fournissent une double preuve ; non seulement la Fédération danoise occupe une situation resplendissante et mérite en tous points l'admiration qu'elle a excitée dans le monde coopératif, mais il convient de dire bien haut que le mouvement coopératif danois est lui-même extrêmement remarquable —, sans être cependant tout à fait comparable au mouvement similaire anglais et écossais. — En tout cas, le Danemark défie toute concurrence avec les pays du continent ;

(1) Statistique générale n° 3, p.160.

aussi est-il digne de l'éloge qu'on s'est plû à lui rendre, quand on a dit de lui qu'il était « la perle coopérative de l'Europe continentale ».

Une fois de plus se trouve établie cette vérité scientifique, qu'une riche floraison coopérative suppose nécessairement une puissante Fédération d'achat : la fédéralisation et la coopératisation d'un pays sont deux termes qui s'impliquent réciproquement, les principes coopératif et fédératif nous apparaissent comme indissolublement liés l'un à l'autre.

§ 3. — Hongrie

BIBLIOGRAPHIE

Statuts de la Fédération d'achat, la « Hangya » ; voir leur traduction allemande dans le *Jahrbuch des Verbandes schweizer Konsumvereine für* 1905, p. 81.

Comte de Mailath. — Les coopératives en Hongrie, *Rev. d'Econ. pol.*, 1905, p. 310.

De Rocquigny. — Le mouvement coopératif en Hongrie, *Mémoires et documents du Musée social*, juillet 1905.

Les Congrès de l'Alliance Coopérative Internationale, notamment le Vade mecum du Congrès de Crémone, 1907 (7e Congrès de l'Alliance), p. 119 et 237 à 243.

Statistique hongroise n° 1.

Hongrie.

LA « HANGYA » (1898-1906) (1).

	Nombre des coopératives constituées	Nombre des coopératives affiliées, en activité de service	Nombre de membres des sociétés affiliées	Ventes annuelles	Capital social	Emprunts et dépôts	Fonds de réserve	Fonds de pension	Bénéfices
				couronnes.	couronnes.	couronnes.	couronnes.	couronnes.	couronnes.
1898	30			50.000					»
1899	70		11.000	460.000	28.000				38
1900	153	122	22.533	1.225.440	71.000	3.000			76
1901	232	171	30.564	2.037.858	86.000	232.000	340		3.700
1902	284	246	42.238	2.908.077	96.000	225.000	1.340		6.000
1903	471	383	64.293	4.703.196	127.000	280.000	4.000	5 400	24.000
1904	561	485	87.996	6.721.733	640.000	16.000	20.000	27.000	42.000
1905	659	570	100.000	7.609.755	672.000	190.000	45.000	52.000	53.600
1906	850	676	110.000	9.605.993	910.000	500.000	95.000	93.000	74.650
				10.086.300 fr.	955.500 fr.	525.000 fr.	99.750 fr.	97.650 fr.	78.382 fr.

(1) Vade-Mecum du 7ᵉ congrès de l'Alliance coopérative internationale (Crémone, 1907, p. 119).
(Une couronne vaut 1 fr. 05).

Hongrie.

Statistique hongroise n° 2.

LES SOCIÉTÉS DISTRIBUTIVES HONGROISES AFFILIÉES A LA HANGYA (1900-1906) (1).

	Nombre des coopératives	Leurs ventes globales annuelles	Pourcentage (2)	Capital souscrit des sociétés	Capital versé des sociétés	Fonds de réserve des sociétés	Bénéfices des sociétés
		couronnes		couronnes.	couronnes.	couronnes.	couronnes.
1900	122	2.801.226	44 0/0	728.000	367.110	31.282	57.151
1901	171	4.341.179	47 0/0	971.532	579.739	63.674	111.333
1902	246	6.040.982	49 0/0	1.159.656	837.209	151.600	141.559
1903	383	9 035.067	52 0/0	1.491.576	1.239.467	270.848	213.867
1904	485	13.351.963	50 0/0	2.183.387	1.759.926	499.471	267.994
1905	570	17.593.506	43 0/0	2.429.197	2.100.171	893.646	352.320
1906	676	21.750.000 22.837.500 fr.	44 0/0	2.750.000 2.887.500 fr.	2.600.000 2.730.000 fr.	1.250.000 1.312.500 fr.	420.000 441.000 fr.

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 242.
(2) Pourcentage des ventes de la Hangya, comparées aux ventes globales des sociétés affiliées.

CHAPITRE XIII

HONGRIE

Absence totale de toute économie industrielle en Hongrie. — Il n'est point de pays en Europe dont l'économie nationale soit aussi exclusivement agricole que la Hongrie, sa population commerciale et industrielle n'équivaut qu'à 30 0/0 de sa population agricole. Encore demeurée à cette phase agricole qui marque l'enfance économique des Etats, la Hongrie n'a pas conquis sa maturité économique ; elle est sous la dépendance commerciale et industrielle des pays plus avancés qui ont réussi à réaliser une économie complexe.

La Hongrie est le type par excellence des pays européens, totalement dépourvus d'une économie industrielle.

Les agglomérations urbaines sont excessivement rares en Hongrie, Budapest mise à part qui comprend 870.000 habitants, la Hongrie ne compte qu'une seule ville de 100.000 âmes ; la population ouvrière industrielle représente une fraction presque négligeable de sa population totale ; la coopération n'a rencontré dans le peuple hongrois aucun élément favorable à son extension.

En revanche, la Hongrie encore fidèle à l'économie agricole, offre au principe syndicaliste des conditions merveilleuses de développement ; aussi il demeure assez surprenant que le principe syndicaliste, si admirablement favorisé par le milieu économique, n'ait pas réalisé en pays hongrois une plus grande extension encore ; la Hongrie, de par son économie nationale, appartient nécessairement au type syndicaliste des pays européens ; en outre, sa situation géographique au cœur même de l'Europe centrale, à proximité de l'Allemagne

et sur les confins de l'Autriche, a rendu très facile la propagation du principe syndicaliste, d'origine allemande.

Le mouvement syndicaliste hongrois. — Le mouvement coopératif en Hongrie est tout à fait récent ; jusqu'à ces dernières années, seul, le mouvement syndicaliste y avait pris naissance.

Peu de temps après 1850, se propageaient en Hongrie les théories de Schulze-Delitzch ; la première société syndicale de crédit hongroise date de 1852 ; de 1866 à 1870, on compte la création de 258 sociétés de crédit ; ce résultat était déjà appréciable, le mouvement se maintient jusque vers 1890 ; il s'accélère beaucoup à cette date, c'est l'époque triomphale des sociétés syndicales hongroises.

Dès 1886, le comte Karolyi avait institué l' « Association Centrale de Crédit pour le comitat de Pest », cette association se transforme en 1898 et devient la « Société centrale de crédit provincial ». L'Etat hongrois est alors intervenu ; par la loi de 1898, il a promis des subsides à toute société de crédit qui se constituerait conformément au nouveau régime (1).

Ces subventions sont fort importantes ; aussi la grande majorité des sociétés de crédit s'est-elle empressée de se conformer aux dispositions légales : la « Société centrale de crédit provincial » instituée par la loi de 1898, est chargée par l'Etat hongrois de contrôler la marche des sociétés subventionnées.

En 1900, la Société centrale englobait 964 sociétés de crédit, comprenant 193.000 membres ; en 1906, 1.956 sociétés avec 498.000 membres avaient fait adhésion à la société. Les 964 sociétés de 1900 avaient consenti des prêts s'élevant à la somme de 27 millions et demi de francs ; les 1.956 sociétés de 1906 avaient prêté 74 millions et demi de francs. En six ans, le progrès était donc considérable (2).

(1) de Rocquigny, *Mémoires et documents du Musée Social*, n° 7, juillet 1905, p. 186-190.

(2) Congrès de Crémone 1907, p. 238-239.



L'Etat hongrois se montre aussi favorable aux associations ouvrières de production qu'aux sociétés syndicales ; il achète pour elles les machines-outils, voire même les moturs et les machines génératrices de force qui sont nécessaires ; il leur alloue également pour leurs frais d'installation une subvention proportionnelle au montant du capital souscrit et variant de 1.500 à 5.000 couronnes ; parfois même, le ministère du commerce souscrit lui-même un certain nombre d'actions (1).

L'importance des subsides que l'Etat hongrois a fournis aux sociétés syndicales et aux associations ouvrières est la caractéristique certaine du mouvement syndicaliste ou corporatif hongrois. Il est d'autant plus intéressant de constater la différence de traitement que l'Etat hongrois a établie sous ce rapport entre les sociétés syndicales ou associations ouvrières et les sociétés coopératives. Non seulement le gouvernement de Budapest n'alloue aucune subvention aux sociétés coopératives, mais il se montre indifférent, si ce n'est même hostile à leur endroit.

§ 1. — Le mouvement coopératif hongrois, son apparition tardive en 1898.

Les premières coopératives qui aient vu le jour sur le sol hongrois sont probablement : « la Société coopérative des Employés des chemins de fer » qui date de 1883 et la « Société coopérative des Employés de l'Etat » qui s'est constituée à Budapest en 1886. Ces deux coopératives sont vraisemblablement non seulement les plus anciennes, mais aussi les plus puissantes de la Hongrie ; malheureusement ces sociétés ne constituent pas des coopératives ordinaires, normales ; elles ne sont ouvertes qu'aux employés de l'Etat ou des chemins de fer ; de plus, elles ne sont pas autonomes ; elles sont réglementées par ordonnances ministérielles. Elles visent exclusive-

(1) de Rocquigny, *ibid.*, p. 208.

ment le bon marché et tâchent de supprimer toute espèce de bonis : « les prix ne sont fixés qu'en vue de contrebalancer, en dehors des achats de marchandises, les frais d'exploitation et les pertes éventuelles » (1). Tout cet ensemble de règles ne témoigne pas d'un esprit coopératif bien puissant, ces sociétés d'employés participent à la nature des « Civil Store » anglais ; leur constitution n'a pas marqué le début du mouvement coopératif hongrois.

Aux environs de 1890, se constituent de nouvelles sociétés coopératives ; mais elles ne purent subsister ; les hommes placés à leur tête manquaient de sens pratique et de notions commerciales suffisantes. Il faut remonter à l'année 1898 pour constater en Hongrie un véritable mouvement coopératif.

Le Comte Karolyi, connaissant le défaut d'initiative de l'esprit hongrois, entreprit de fonder un organe central qui aurait pour principale fonction de stimuler le zèle coopératif ; ainsi fut créé en 1898 la Fédération d'achat, la Hangya—la Fourmi, en hongrois —.

Le mouvement coopératif hongrois, tout entier postérieur à la création de la Fédération hongroise : 1898. — L'histoire de la coopération hongroise fournit l'exemple absolument unique d'un pays où le mouvement coopératif est postérieur à la création de la Fédération d'achat ; l'expérience nous avait démontré jusqu'ici que les Fédérations ne prennent naissance que dans des terrains soigneusement préparés par 20 ou 30 ans de vie coopérative ; ce renversement absolu des rôles peut nous surprendre : l'explication à en donner est en quelque sorte psychologique et ethnologique : les Hongrois sont d'origine asiatique ; ils ont envahi l'Europe à une date relativement rapprochée. Leur paresse physique, leur indolence intellectuelle semblent s'expliquer par leur origine ; l'esprit

(1) Comte de Mailath, *Rev. d'Econ. polit.*, 1905, p. 318.

d'initiative est exceptionnel chez eux : « Le Hongrois n'aime pas à travailler, il n'aime pas à penser ; on s'en aperçoit d'un bout à l'autre de l'échelle sociale en Hongrie. Le Hongrois qui travaille et qui pense est une exception ; il a été préparé par plusieurs générations. De là vient que nous évitons tout ce qui comporte certains ennuis, qui nous astreint à certains devoirs et que nous acceptons les yeux fermés toutes les traditions. » C'est le comte de Mailath qui porte ce jugement sévère sur son propre peuple (1).

L'esprit d'initiative étant une qualité très exceptionnelle chez les Hongrois, la coopération n'a pas été l'œuvre des intéressés eux-mêmes, de ces ouvriers industriels, de ces petits employés que l'histoire de la coopération de tous pays nous a fait apparaître comme les créateurs et les protagonistes naturels de la coopération.

Origines aristocratiques de la coopération hongroise. — La coopération hongroise est tout entière l'œuvre des grands magnats, des gros propriétaires fonciers ; elle est d'origine exclusivement aristocratique.

L'époque extrêmement tardive — 1898 — à laquelle sont apparues les premières coopératives hongroises qui aient connu le succès, montre que ce développement était véritablement laissé à l'initiative exclusive des philanthropes généreux et intelligents qui avaient leur attention attirée par le principe coopératif : il était réservé au comte Alexandre Karolyi de prendre cette initiative. La Hangya fut constituée par ses soins à Budapest en 1898 ; parmi les différentes œuvres sociales que cet homme de bien s'est plu à fonder, la Hangya est restée la création préférée du comte ; il lui a donné tous ses soins : le succès a admirablement répondu a ses efforts.

La Hangya est à la fois une Fédération d'achat et une Union

(1) Comte de Mailath, *ibid.*, p. 312.

coopérative ; cette double organisation, tout entière l'œuvre d'un homme, a été constituée simultanément ; cependant l'importance de la Hangya découle beaucoup plutôt de sa qualité de Fédération que de ses fonctions d'Union coopérative. Il est assez habituel que l'organe économique — la Fédération — et l'organe moral — l'Union — soient deux entreprises absolument distinctes ; le cas inverse se présente cependant parfois : la Hangya, en pratiquant la fusion de ces deux organismes, n'a fait que suivre l'exemple de la Suisse.

§ 2. — Traits caractéristiques de la Hangya.

L'originalité très grande et très réelle de la Fédération hongroise est ailleurs : un double trait la caractérise.

La Hangya ne doit pas sa constitution au groupement des sociétés coopératives préexistantes, elle a été créée avant toute société coopérative et dans le but de fonder de semblables sociétés sur toute la surface du territoire : elle est essentiellement un organe central de propulsion du mouvement coopératif hongrois.

La Hangya ne fait pas simplement fonction de Fédération d'achat ; elle possède un droit de contrôle et de direction extrêmement étendu sur les sociétés qui ont été fondées par elle ou qui se sont rattachées à elle : les sociétés adhérentes sont dans sa dépendance directe et presque absolue.

Droit de contrôle supérieur de la Hangya sur les sociétés affiliées. — Le Comité directeur de la Fédération a le droit de contrôler toute l'administration et la gestion des sociétés affiliées ; il a la faculté de se faire représenter aux assemblées générales et aux séances du conseil d'administration des sociétés, d'y présenter toute proposition opportune, de vérifier les bilans et comptes financiers, de contrôler les livres, de donner des instructions sur la gestion et d'examiner les statuts La Fédération possède un droit encore plus

exorbitant : celui d'empêcher toute société affiliée de mettre en pratique des modifications de statuts qui n'auraient pas reçu l'agrément de la Fédération ; un changement dans les statuts des sociétés affiliées n'est valable qu'avec l'autorisation expresse de la Hangya : c'est à la Fédération qu'incombe directement le soin de maintenir l'orthodoxie coopérative de toutes sociétés affiliées (1).

Le Hangya dispose d'une vingtaine de contrôleurs spéciaux constamment en route et exclusivement chargés de vérifier les livres des différentes distributives, d'inventorier, de dresser les bilans, de donner des conseils techniques aux directeurs ou gérants. Ce droit de contrôle s'exprime également en la forme de règles impératives : la vente au comptant est absolument imposée aux sociétés ; celles-ci sont en outre obligées d acheter à la Hangya tous les articles dont elles ont besoin, quand cette dernière peut leur fournir les marchandises en question à des prix aussi bas que leurs fournisseurs habituels. La Hangya est la seule Fédération coopérative qui fasse application aux sociétés adhérentes du principe de l'achat obligatoire à égalité de prix (2).

Tous les bénéfices des sociétés doivent être consacrés au fonds de réserve, tant que les dettes de la société ne sont pas acquittées : les parts sociales ne peuvent prétendre qu'à un intérêt fixe de 4 à 5 0/0 au plus. Il était très profitable au développement de l'esprit coopératif en Hongrie qu'un organe central profondément imbu des principes coopératif les plus stricts, comme la Hangya, ait empêché le mouvement de perdre son orthodoxie ; cette mise en tutelle, cette emprise de la Fédération sur les sociétés affiliées constitue le trait caractéristique — spécifique, pourrions-nous dire — de la Fédération hongroise. En ce pays singulier, l'initiative a dû émaner des classes supérieures ; il en est résulté que la coopération hongroise procède d'un principe d'autorité sociale. Cette

(1) Articles 27 et 34 des statuts.
(2) Comte de Mailath, *ibid.*, p. 317.

circonstance qui, en tout autre pays que la Hongrie, aurait marqué la fin inévitable du mouvement coopératif, est la condition même du développement des distributives hongroises.

La plupart des coopératives hongroises sont situées à la campagne, dans des villages ; le plus souvent, il ne se rencontre pas d'autre homme capable de les diriger que le curé de la paroisse ; aussi voit-on en Hongrie beaucoup d'ecclésiastiques à la tête de sociétés coopératives. Les prêtres, les instituteurs et les propriétaires fonciers sont les seules personnes qui, jusqu'ici, se soient révélées capables de diriger ces sociétés.

La coopération n'est pas encore parvenue à intéresser la classe ouvrière hongroise, d'ailleurs si restreinte. La Hongrie mérite d'être rapprochée du Danemark ; en l'un et l'autre de ces deux pays, la coopération distributive ne s'est propagée que dans les milieux ruraux.

§ 3. — Fonctionnement et développement de la Fédération hongroise : 1898.

La Hangya constitue une Union coopérative, en même temps qu'une Fédération d'achat : il sera cependant suffisant, pour décrire son double fonctionnement, de la considérer du point de vue de la Fédération d'achat ; en cours de route, nous indiquerons son fonctionnement en tant qu'Union coopérative.

1° *La composition de la Hangya.*

La Fédération d'achat a son siège à Budapest. Elle contient deux sortes de membres : les *membres ordinaires* de la société sont les coopératives affiliées ; elles souscrivent au moins une obligation de 100 couronnes. Les *membres fondateurs* sont les particuliers qui consentent à souscrire au moins une obligation de 1.000 couronnes. Le nombre des parts de fondateurs ne doit pas excéder la moitié du nombre des parts de socié-

taires ordinaires. Le montant des parts ordinaires, comme celui des parts de fondateurs, doit être intégralement versé dans l'année de la souscription. Les membres fondateurs ne sont responsables que du montant de leur souscription ; les membres ordinaires sont tenus des de l des etta Fédération jusqu'à concurrence du quintuple (1).

Chaque société adhérente n'est obligée de souscrire qu'une seule obligation ; chaque part ordinaire ou part de fondateur donne droit à une voix à l'assemblée générale de la Hangya (2).

Chaque société, pour augmenter son influence à l'assemblée générale de la Hangya, n'a besoin que de souscrire de nouvelles parts sociales ; aucun minimum de souscription ne lui est imposé. En fait, cette lacune dans la réglementation ne semble pas entraîner de bien graves inconvénients ; presque toutes les coopératives hongroises sont situées dans de toutes petites villes ou des villages ; elles sont pour la plupart de très faible importance, le nombre moyen de leurs membres était de 162, en 1906, aussi est-il très vraisemblable que les unes et les autres ont souscrit chacune un petit nombre de parts sociales et disposent en retour d'un pouvoir de vote à peu près égal.

2° *L'administration de la Hangya.*

Les organes de la Fédération sont au nombre de trois : l'assemblée générale, le comité directeur et le conseil de surveillance. L'assemblée générale se compose des différents actionnaires ; chaque obligation donne droit à une voix. Les débats sont dirigés par le président du comité directeur. L'assemblée générale examine les bilans et les comptes de la Fédération ; elle nomme les membres du comité directeur et du conseil de surveillance (3).

(1) Articles 6 et 8 des statuts.
(2) Articles 7, 8 et 14.
(3) Articles 14 à 20.

Le comité directeur se compose de 12 membres : il a tous les droits d'un conseil d'administration ; il a la direction complète de la société, gère ses intérêts et nomme ses employés : la société est engagée par la signature de deux membres du comité directeur (1).

Le conseil de surveillance se compose de 6 membres élus par l'assemblée générale ; toutes ses décisions sont immédiatement portées à la connaissance du comité directeur (2).

3° *Le capital de la Hangya.*

Le capital social de la Fédération est constitué par les obligations que les différentes sociétés affiliées ont bien voulu souscrire : aucune souscription minimum n'est imposée aux sociétés. En outre, la Hangya possède un fonds d'emprunt et de dépôt et un fonds de réserve.

Le principe de répartition des bénéfices adopté est très simple. Avant toute répartition, les arrérages des obligations souscrites sont prélevés sur les bénéfices annuels ; un intérêt de 5 0/0 est accordé aux parts de fondateurs ; les obligations ordinaires souscrites par les sociétés affiliées ne peuvent pas recevoir plus de 5 0/0 d'intérêt ; en fait, depuis la fondation de la Hangya, ce taux d'intérêt a toujours été adopté. Les bénéfices qui restent après ce prélèvement, sont divisés en deux parts : 10 0/0 servent à indemniser les membres du comité directeur, 90 0/0 sont affectés au fonds de réserve de la Fédération : ce principe de répartition des bénéfices sociaux est très remarquable ; il est tout à fait exceptionnel de voir les sociétés affiliées à une Fédération renoncer à toute part des bénéfices (3).

4° *Les Congrès de la Hangya.*

Il importe, pour achever la description de la Hangya, d'exa-

(1) Articles 21 à 26.
(2) Articles 29, 30 et 31.
(3) Article 37.

miner le rôle qu'elle assume en tant que simple Union coopérative. Chaque année, les membres de la Fédération se réunissent en Congrès et, par leur réunion, constituent l'Union Coopérative, en quelque sorte adjointe à la Fédération d'achat. Le Congrès se réunit l'après-midi du jour où s'est tenue l'assemblée générale annuelle.

Le Congrès ne se compose que des délégués des sociétés affiliées et du conseil de surveillance de la Hangya ; les sociétaires qui ont souscrit des parts de fondateurs n'ont que voix consultative (1).

Le Congrès institue des débats sur toutes les questions qui intéressent la coopération ; en outre, il a pour mission d'élire les membres du comité de l Union et de délimiter le rôle de celui-ci. Le Congrès n'a à s'occuper en aucune façon de la marche de la Fédération, ni de la gestion du comité directeur ou du conseil de surveillance de la Fédération.

Le comité de l'Union se compose au moins de 25, au plus de 50 membres ; les membres du comité directeur et du conseil de surveillance de la Hangya sont en même temps membres du comité de l'Union. Le rôle de ce comité est de mettre à exécution les décisions du Congrès, de provoquer la fondation de sociétés coopératives nouvelles, d'organiser la propagande, d'entreprendre l'éducation coopérative du pays. La Fédération, dépourvue de tout organe de propagande, a été tout naturellement amenée à constituer dans son sein une Union coopérative qui assume cette charge. Les sociétés affiliées à la Fédération constituent l'Union Coopérative par leur groupement spécial en vue de la propagande et de l'instruction coopératives.

5° *Le développement de la Hangya : 1898-1906.*

Le but de la Hangya, à l'inverse des autres Fédérations d'achat, est essentiellement double ; il s'agit pour elle non

(1) Article 35.

seulement de fournir à bon compte des marchandises aux coopératives existantes, mais essentiellement de constituer elle-même des sociétés coopératives sur les différents points du territoire hongrois (1). Son activité procréatrice a toujours été fort grande ; les résultats les plus brillants ont incontestablement marqué ses efforts.

L'histoire de la Fédération se divise en deux périodes, antérieure et postérieure à 1900. La Hangya n'est sortie de la crise de la première enfance qu'en 1900 : 30 sociétés, puis 40 avaient été fondées en 1898 et 1899 ; depuis lors, chaque année amène la création d'une centaine de sociétés nouvelles (2).

a) *Nombre des sociétés affiliées.* — Toutes les sociétés actuellement adhérentes à la Hangya ont été fondées à son instigation de 1898 à 1906 : 850 sociétés distributives ont été constituées dans ces conditions ; toutes ces sociétés n'ont pas subsisté. Le nombre des sociétés affiliées à la fin de 1906 était seulement de 676 sociétés sur les 850 fondées, 174 sociétés avaient disparu. Le nombre des sociétés adhérentes, malgré les pertes subies sur le chiffre des sociétés fondées, s'est accru rapidement ; de 1900 à la fin de 1906, le nombre des sociétés adhérentes, en activité de service, s'est élevé de 120 à 676 ; leur nombre a quintuplé en sept ans.

b) *Effectif des sociétés affiliées.* — Pendant ce laps de temps, l'effectif de ces sociétés a suivi une progression presque semblable, il augmentait dans la proportion de 1 à 5, s'élevant de 22.533 à 110.000 sociétaires.

c) *Chiffre d'affaires.* — L'augmentation du chiffre d'affaires de la Hangya est assez remarquable : les 30 sociétés que la Fédération avait constituées, avaient acheté en 1898, 50.000

(1) Article 32.
(2) Se reporter à la statistique hongroise n° 1, p. 396.

couronnes de marchandises seulement ; en 1906, les achats des 676 sociétés adhérentes s'étaient élevés à 9.605.993 couronnes. Toutefois, la Fédération étant partie de rien en 1898 — c'est le mot exact — il n'est pas légitime de prendre pour point de comparaison son chiffre d'affaires en 1898. Si l'on se reporte, comme il convient, par exemple, à l'année 1900, on constate que les ventes annuelles de la Fédération ont octuplé de 1900 à 1906 ; cette dernière année, elles atteignaient le total de 10 millions de francs. Au point de vue de son chiffre d'affaires, la Hangya se place tout de suite après la Fédération suisse.

d) *Capital social.* — Le capital social de la Hangya a marqué un accroissement satisfaisant ; pendant les 7 dernières années, il est passé de 71.000 à 910.000 couronnes, il a donc augmenté dans la proportion de 1 à 13 environ. Les fonds empruntés et en dépôt ont subi une assez forte majoration ; ils se montaient à 232.000 couronnes en 1901, après diverses oscillations, ils se sont élevés à 500.000 couronnes à la fin de 1906.

Les bénéfices de la Hangya sont restés presque insignifiants jusqu'en 1902, ils s'élevaient à 6.000 couronnes seulement à cette date, mais ils atteignaient 74.650 couronnes en 1906.

Le fonds de réserve de la Fédération qui bénéficie de 90 0/0 des profits de la société, s'est rapidement accru à partir de 1902 ; il s'élevait seulement à 1.340 couronnes en 1901, mais atteignait 93.000 couronnes en 1906.

L'Office central des Sociétés de consommation chrétiennes. — La Hangya n'est pas la seule Fédération Coopérative d'achat que possède la Hongrie ; « l'Office Central des Sociétés de consommation chrétiennes » s'est constitué, à côté d'elle ; le titre seul indique que cette institution centrale a un caractère confessionnel. Elle a pris naissance dans la Basse-Hongrie peu après 1900 ; elle est due à l'initiative du comte

Aladar Zichy, député au Parlement hongrois. Au début, elle était constituée par le groupement de 90 coopératives environ de la Basse-Hongrie ; en 1904, elle embrassait 231 coopératives ; son chiffre d'affaires était de 1.244.000 couronnes en 1903 (1).

La Fédération possède plusieurs contrôleurs spécialement occupés à vérifier les comptes des sociétés adhérentes. Les coopératives affiliées versent environ 30 couronnes par an, pour subvenir aux dépenses de l'Office central ; les ressources de la Fédération restent des plus limitées.

§ 4. — La Fédéralisation de la Hongrie.

Il n'existe, à notre connaissance, pas d'autre statistique coopérative hongroise que celles des sociétés affiliées aux deux Fédérations d'achat ; elles n'indiquent point quel est le nombre des coopératives en dehors de l'un ou l'autre de ces groupements. Il semble cependant que le nombre de ces sociétés soit très faible, sinon absolument négligeable.

Les 676 sociétés groupées au sein de la Hangya englobent 110.000 sociétaires en 1906, évaluons à 40.000, les coopérateurs affiliés à des sociétés non adhérentes à la Fédération : la fédéralisation des coopérateurs hongrois ressortira à 73 0/0 (2).

Les distributives affiliées ont atteint en 1906, un chiffre d'affaires global de 22.837.000 francs ; il est vraisemblable que le chiffre de vente des coopératives, qui existent en dehors de la Hangya, ne dépasse pas 8 millions de francs à l'heure actuelle ; la fédéralisation du chiffre d'affaires coopératif de la Hongrie équivaudrait à 40 0/0.

Ces différents pourcentages sont assez élevés, toutefois ils demeurent trop incertains pour qu'il soit licite de les comparer à ceux que fournissent les pays voisins.

La fédéralisation du chiffre d'affaires des sociétés affiliées

(1) De Rocquigny, *Musée Social*, n° 7, juillet 1905, p. 208-210.
(2) Statistique générale n° 2, p. 158.

à la Hangya est exactement connue ; 10 millions de francs rapportés à 22.837.000 francs de ventes donnent un pourcentage brut de 44 0/0, qui s'élève à 53 0/0, si l'on tient compte de la majoration habituelle de 20 0/0. Ce pourcentage ne laisse pas que d'être très satisfaisant ; les circonstances toutes spéciales de la constitution des distributives hongroises expliquent ce degré si élevé de fédéralisation.

§ 5. — La Coopératisation de la Hongrie.

La fédéralisation des coopératives hongroises semble très avancée, cependant, le mouvement coopératif de la Hongrie reste fort peu important. Les 676 sociétés en activité de service en 1906, comprenant 110.000 membres, n'avaient atteint cette année qu'un chiffre d'affaires de moins de 23 millions de francs ; elles possédaient 2.877.500 francs de capital social et 1.312.500 francs de fonds de réserve.

Le chiffre d'affaires de ces sociétés a octuplé de 1900 à 1906, ainsi que le chiffre des ventes de la Hangya, pendant que leur effectif quintuplait.

Toutefois la coopération continue à jouer un rôle très minime dans l'économie nationale hongroise : 2.40 0/0 seulement de sa population totale s'alimentent en partie auprès de sociétés coopératives. La consommation moyenne coopérative par habitant ne correspond qu'à 1 fr.25 ; chaque coopérateur hongrois n'achète en effet que 207 francs de marchandises par an à la société dont il est membre (1).

Ces résultats sont très piètres ; cependant, il serait puéril de s'étonner et surtout de s'inquiéter de leur faiblesse : le mouvement coopératif n'a pas encore 10 ans de date en Hongrie ; il y a même lieu d'admirer la rapidité des progrès réalisés par ce pays ; la courbe de développement de la coopération hongroise est très satisfaisante.

(1) Statistique générale n° 3, p. 160.

Grâce aux circonstances toutes spéciales de la création des coopératives en Hongrie, la fédéralisation du mouvement coopératif hongrois est très avancée, le Magasin de gros de Budapest doit à cette grande concentration coopérative d'avoir sensiblement acquis la même importance commerciale que la Fédération d'achat d'un pays comme la Suisse, dont le chiffre d'affaires coopératif est presque triple de celui de la Hongrie ; ce haut degré de fédéralisation est tout à l'avantage de la coopération hongroise et permet de présager son plus brillant avenir.

CHAPITRE XIV

AUTRICHE.

L'Autriche, comme l'Allemagne ou la Hongrie, possède une économie nettement agricole : elle appartient au type syndicaliste des pays européens, le principe syndicaliste surtout dans le domaine de l'agriculture a reçu en Autriche une beaucoup plus grande extension que le principe coopératif ; cependant ce pays a donné naissance à d'assez nombreuses sociétés distributives : l'Union Centrale coopérative d'Autriche comptait en 1906, 271 sociétés adhérentes, englobant 113.680 sociétaires ; leur chiffre de ventes global dépassait 32 millions de couronnes (1).

Ces sociétés ont fondé le 15 octobre 1905 le « Magasin de gros des sociétés coopératives de consommation » à Vienne : les 187 distributives qui avaient fait adhésion au Magasin de gros lui ont acheté en 1906 — dans les quatorze premiers mois de sa gestion — 9.367.116 couronnes de marchandises ; le Magasin de gros possédait à cette date un capital social de 109.720 couronnes et des fonds en dépôt ou empruntés s'élevant à la somme de 77.586 couronnes (1).

La Fédération autrichienne, dès sa première année d'exercice a réalisé un chiffre d'affaires et pris un essor qui ne laissent pas que d'être fort satisfaisants : elle correspond à un mouvement coopératif général d'une importance assez appréciable.

Le petit nombre des publications coopératives en Autriche — et l'impossibilité où nous nous sommes trouvé de nous les procurer — ne nous ont pas donné la faculté d'étudier la crois-

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 174 et 122.

sance du mouvement coopératif autrichien, ni le fonctionnement de la Fédération d'achat de Vienne ; notre regret est d'autant plus vif que le Magasin de gros de Vienne, si récent soit-il, a montré une vitalité vraiment remarquable : d'entre toutes les Fédérations d'achat qui se sont constituées au monde, il n'en est aucune qui, dès sa première année d'activité, a atteint un chiffre d'affaires global de 8 millions et demi de francs : ce début triomphal est d'un heureux présage pour le développement ultérieur de la Fédération autrichienne.

§ 4. — Hollande

BIBLIOGRAPHIE

Statuts de l'Union coopérative néerlandaise. *Statuten van den Nederlandschen Cooperatieven Bond* (La Haye, 1907).

Hayem. — Les coopératives hollandaises : *Rev. d'Ec. polit.*, 1903, p. 238, 347 et 356.

Rapports annuels (*Verslag over het Bondsjaar*) de l'Union coopérative néerlandaise, de 1900 à nos jours.

Annuaires (Jaarboekji) de l'Union coopérative néerlandaise, depuis 1907.

Les Congrès de l'Alliance coopérative internationale, notamment le Vade mecum du Congrès de Crémone, p. 260.

M. de Jong, secrétaire général de l'Union coopérative néerlandaise, à la Haye, par les renseignements et les indications qu'il nous a procurés, a rendu possible notre étude d'ensemble du mouvement coopératif hollandais : nous tenons à lui exprimer nos remerciements les plus sincères pour l'obligeance avec laquelle il nous a guidé dans nos recherches et l'accueil excellent qu'il nous a réservé.

Hollande.

Statistique de Hollande n° 1.

STATISTIQUE DU BOND OU CHAMBRE CONSULTATIVE DE L'UNION COOPÉRATIVE NÉERLANDAISE (1).

Nombre des sociétés adhérentes coopératives ou syndicales (2)		Total des cotisations versées	Cotisations versées par les seules coopératives distributives
73 en 1904	1906	9.374 francs.	8.190 francs.
101 en 1906	1908	9.687 »	7.980 »

Statistique de Hollande n° 2.

STATISTIQUE DE LA FÉDÉRATION D'ACHAT OU CHAMBRE COMMERCIALE DE L'UNION COOPÉRATIVE NÉERLANDAISE (2).

	Nombre de sociétés distributives adhérentes	Effectif des sociétés	Chiffre d'affaires des sociétés	Chiffre d'affaires de la Chambre commerciale	Valeur des obligations souscrites par les coopératives à la Chambre commerciale	Sommes versées en à-comptes de ces souscriptions
	13 sociétés en 1890 26 sociétés en 1900			2.461.100 fr. en 1902		
			francs	francs	francs	francs
904	46	23.910	7.423.500 fr.	3.017.700	45.360 fr.	37.580 fr.
906	67	42.035	10.000.000	3.441.000	88.200	45.150

(1) Chiffres statistiques extraits des rapports du Nederlandsche Cooperatieve Bond 'erslag over het Bondsjaar) 1904-1905, p. 24 à 29, et 1906-1907, p. 22 à 27.

(On a pris soin de convertir les florins en francs, le florin valant 2 fr. 10.)

(2) Nombre total des coopératives, des sociétés syndicales et des associations ouvrières de production adhérentes au Bond.

CHAPITRE XV

HOLLANDE.

Le Danemark nous a donné l'exemple d'un pays qui a atteint un grand développement coopératif, bien qu'il possède une économie industrielle très faible ; l'industrialisme d'un pays ne nous apparaît plus comme une condition nécessaire à l'extension du principe coopératif.

La France et la Belgique nous ont prouvé que, même en un pays très industrialisé, le mouvement coopératif pouvait rester enserré dans des limites extrêmement étroites ; en pays latin, le principe coopératif a toujours été étouffé par les tendances corporatives et politiques à la fois que la Révolution de 1848 avait insufflées à la classe ouvrière française et belge : une très forte économie industrielle n'apparaît pas non plus comme une condition suffisante à la prospérité du mouvement coopératif.

La Hollande nous fournit une nouvelle preuve du même fait. Disons d'un mot que l'industrialisme n'est pas plus une condition suffisante que nécessaire à l'extension du principe coopératif ; en fin d'analyse, l'économie industrielle d'un pays apparaît simplement comme un facteur favorable, mais non essentiel à l'extension du principe coopératif.

Une classification absolument logique aurait exigé que nous disposions l'étude de la Hollande après celle de la France et de la Belgique, deux pays, comme elle, industrialisés, mais qui, pour des raisons différentes, n'ont pas non plus donné naissance à un mouvement coopératif prospère ; toutefois à raison de l'ignorance où nous sommes des causes, pour lesquelles la Hollande est restée réfractaire au principe coopé-

ratif — tout comme les pays d'Europe qui ont acquis une économie industrielle très tardive ou encore embryonnaire — nous aurons l'impolitesse de disposer son étude après celle des pays qui appartiennent au type syndicaliste et n'ont pas encore donné franchement leur adhésion au principe coopératif.

§ 1. — L'économie nettement commerciale et industrielle de la Hollande.

L'Europe centrale constitue avec la Grande-Bretagne la terre de prédilection du mouvement coopératif ; si l'on étudie au point de vue qui nous intéresse la carte d'Europe, on constate aisément que le mouvement coopératif, dépouillé de tous les mouvements connexes dont il a pu s'accompagner et avec lesquels on l'a si souvent confondu, est l'apanage — à peu près exclusif — des pays de grande industrie et de vie commerciale intense. Les Iles Britanniques et les pays de langue ou de civilisation germanique qui s'étendent des bords du Danube jusqu'à l'embouchure du Rhin et la presqu'île de Jutland, sont les foyers les plus intenses de vie coopérative.

La Hollande, partie intégrante de cette vaste plaine du nord de l'Europe, si riche du point de vue industriel et commercial — l'un des plus beaux champs de travail qu'il y ait au monde — devrait, pour répondre aux prévisions les plus raisonnables, avoir déjà atteint un assez grand développement coopératif. Depuis longtemps, en effet, son industrialisation est un fait accompli ; dès maintenant, son économie industrielle est plus exclusive que celle de la France et de l'Allemagne ; sa population commerciale et industrielle équivaut à 172 0/0 de sa population agricole, au lieu que la France et l'Allemagne n'atteignent qu'à la proportion de 112 0/0 et 129 0/0.

En Hollande, le commerce, à défaut de très grandes industries, s'est énormément développé ; de grandes agglomera-

tions ouvrières, Rotterdam, Amsterdam, La Haye, se sont constituées qui offrent un terrain tout préparé au germe coopératif.

§ 2. — La faiblesse du mouvement coopératif hollandais.

Malgré l'économie profondément industrielle du pays, le principe coopératif a jusqu'ici complètement échoué en Hollande : telle est la vérité qu'il faut avoir toujours présente sous les yeux, quand on parle de coopération aux Pays-Bas.

Il est d'autant plus difficile d'expliquer le retard que présentent les Pays-Bas sous le rapport coopératif que nous n'avons pas la ressource de dire que le mouvement corporatif a jamais atteint en Hollande une grande intensité et a ainsi absorbé les instincts d'association et de groupement de la classe ouvrière hollandaise ; les associations ouvrières de production y sont presque totalement inconnues.

Il semble donc que le peuple hollandais n'ait pas encore saisi quelle utilité sociale et économique présentaient les sociétés distributives ou ne possède pas complètement les qualités de discipline et de zèle qui sont nécessaires à la pratique du principe coopératif.

De quelque façon qu'on explique cette anomalie, la classe ouvrière des Pays-Bas n'a pas su tirer parti des admirables conditions de développement coopératif que contient l'économie nationale du pays. Tout au plus, peut-on dire que la Hollande fournit aux partisans de la coopération attristés, un motif de consolation ! Elle n'a pas ménagé au principe syndicaliste un sort plus favorable qu'au principe coopératif : le mouvement syndicaliste agricole ou industriel des Pays-Bas est resté peu conséquent (1) ; la Hollande n'appartient pas au type syndicaliste des pays européens. Sans doute, elle n'a pas profité de la faculté que son économie nettement indus-

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 260-262.

trielle lui donnait de devenir, comme l'Angleterre ou la Suisse, une des « reines » de la coopération ; du moins, son industrialisation avancée l'a-t-elle empêchée d'accorder au principe syndicaliste un développement important.

Les origines du mouvement coopératif aux Pays-Bas. — Les premières sociétés coopératives hollandaises remontent, semble-t-il, à 1866 ; elles sont donc apparues sur les bords du Zuyderzée sensiblement à la même époque qu'au Danemark, en Allemagne ou en France. Pourtant la Hollande, avec ses 240 ou 250 coopératives distributives, ne peut assurément pas soutenir la comparaison par exemple avec le Danemark dont la population de moitié plus faible a institué plus de 1.250 sociétés semblables. En 1892, les Pays-Bas ne possédaient que 34 coopératives, 92 en 1897, 123 en 1900 ; enfin 229 en 1906.

Quelques essais de coopération ont été faits en 1866 à Delft, Deventer, Zaandam ; ces premières sociétés étaient dues à l'initiative de quelques philanthropes dévoués ; le mouvement de 1866 était prématuré, il échoua. Vers 1878 1880, nouvel effort en vue de donner une impulsion définitive au mouvement coopératif. Nous constatons si ce n'est un échec, du moins un succès très modéré (1). La Hollande peut servir d'exemple à la vérification de cet axiome qu'un mouvement économique, pour être viable et fécond, doit reposer sur une véritable « masse économique », sur toute une classe d'acheteurs ou de bénéficiaires ; les efforts de quelques hommes de cœur peuvent réussir momentanément à mettre sur pied une entreprise économique, mais non à la faire vivre et prospérer. Le principe coopératif n'a jamais rencontré en Hollande de classe sociale qui lui soit dévouée ; aussi n'a-t-il jamais réussi à y prendre pied.

(1) Hayem, *Rev. d'Econ. politique*, 1903, p. 238.

§ 3. — L'Eigen-Hulp : 1878.

Les coopératives hollandaises, depuis leur origine, jusqu'à ces toutes dernières années, ont été fermées, en fait, et même pendant longtemps, en droit, aux membres de la classe ouvrière ; il faut remonter à 1889 pour voir se constituer en Hollande la première coopérative ouvrière. La responsabilité de cette exclusion incombe à la direction de l'Union coopérative, l'Eigen-Hulp — textuellement : Aide-toi toi-même — célèbre en Hollande, pour avoir eu une période de prospérité assez grande.

Cette Union, constituée dès 1878, a été pour ainsi dire le mauvais génie de la Hollande coopérative. « L'esprit qui animait cette Union était tellement antidémocratique, au début, que les ouvriers se trouvaient tous statutairement exclus des coopératives de l'Union » (1).

A son origine, en 1878, l'Union n'admettait comme membres « que les hommes dont les ressources anciennes et actuelles provenaient totalement ou partiellement du travail cérébral » (1). Il fallait être membre de l'Union pour avoir le droit de se faire inscrire comme sociétaire de l'une des coopératives affiliées à l'Union ; les ouvriers ne pouvant être membres de l'Union n'étaient pas admis par les coopératives affiliées

Cette exclusion a été abolie depuis ; mais l'entrée dans les coopératives reste assez difficile aux ouvriers ; elle est subordonnée au paiement de 4 florins 1/2 ; d'ailleurs, les ouvriers se sentant dépaysés dans un milieu aussi bourgeois, évitent de s'affilier à l'Eigen-Hulp.

La mentalité coopérative des membres de l'Eigen-Hulp est très pauvre ; ceux-ci songent uniquement à toucher les plus forts dividendes possibles ; ils ne se préoccupent en rien de constituer peu à peu ce capital impersonnel, libre de toutes

(1) Hayem, *ibid.* p. 242.

charges d'intérêt qui, progressivement grossi, serait l'apanage collectif des générations successives de consommateurs.

L'Eigen-Hulp, sans jamais avoir été inféodée,comme l'Allgemeine-Verband de Schulze-Delitsch, à l'idéal syndicaliste, n'en est pas moins demeurée toujours hostile au socialisme coopératif ; le génie propre à cette Union a toujours été l'esprit d'exclusivisme et le préjugé aristocratique.

Heureusement, son influence coopérative est-elle toujours allée en diminuant ; l'Eigen-Hulp est tombée aujourd'hui en un tel discrédit qu'on peut dire qu'elle a cessé d'exister ; c'est à peine si, de nos jours, sur 250 sociétés existantes, une dizaine se rattachent encore à elle ; la grande coopérative de La Haye s'est détachée tout récemment, les coopératives hollandaises semblent définitivement libérées de son empire funeste.

Tentative de Fédération d'achat, en 1879. — Dès le début du réveil coopératif de 1879, quelques sociétés affiliées à l'Eigen-Hulp tentent un essai de Wholesale ; « elles songèrent à se mettre en rapports plus étroits pour acheter en commun et de première main les marchandises qui leur faisaient défaut. Quatorze coopératives s'entendirent dans ce but et chargèrent en 1882 la coopérative d'Amsterdam d'acheter en bloc les marchandises commandées par elles ; mais en fait, les commandes qui furent adressées à la coopérative d'Amsterdam furent si faibles que l'on renonça à pousser plus loin l'expérience » (1).

La coopérative de Rotterdam reprit sans plus de succès la même proposition.

§ 4. — L'Union coopérative néerlandaise : 1889.

Nous arrivons à 1885 sans qu'aucun organe fédératif ait encore été créé ; à cette époque, le Comité directeur de l'Ei-

(1) Hayem, *ibid.*, p. 246.

gen Hulp estima qu'il y avait lieu de faire aboutir cette idée de Fédération émise sans succès par différentes coopératives affiliées à l'Union. Un projet de statuts fut mûrement étudié ; il fut même décidé d'admettre dans ce groupement fédératif, toutes les distributives hollandaises, qu'elles fussent ou non affiliées à l'Eigen-Hulp. C'est ainsi que prit naissance le 29 novembre 1889 l'Union coopérative Néerlandaise : le « Nederlandsche Cooperatieve Bond ». Cette Union est en quelque sorte double, elle fait fonction de Bureau d'achat, comme d'Union coopérative, à proprement parler. Elle se compose de deux sections, un Secrétariat ou *Chambre Consultative*, la « Raadgevende Kamer » ; elle doit essentiellement donner des consultations et organiser l'instruction et la propagande coopératives ; elle est dirigée par une commission qui siège à La Haye.

La seconde section est la *Chambre Commerciale pour l'achat en commun* : la « Handels Kamer », la commission spéciale qui la dirige a son siège à Rotterdam.

Le Conseil de l'Union, le « Bondsraad » dont le siège est à La Haye, a pour mission de coordonner les efforts de ces deux organisations.

Le Magasin de gros embryonnaire que possède actuellement la Hollande a pris naissance sous la forme d'une simple section du Cooperatieve Bond : décrire l'histoire de cette institution revient à tracer les origines mêmes du Magasin de gros néerlandais.

L'Union coopérative sous la dépendance de l'Eigen-Hulp. — Longtemps la situation exacte de l'Union coopérative néerlandaise est restée difficile à préciser. Pendant bien des années, le Cooperatieve Bond a gardé l'empreinte de sa filiation et s'est ressentie d'avoir pris naissance sous la forme d'une section de l'Eigen-Hulp ; l'Eigen-Hulp, en constituant le Bond en 1889, avait entendu se réserver tous droits sur lui ; il restait le maître, l'organe principal ; le Bond ne devait être

compris que comme l'accessoire, le complément de l'Eigen-Hulp ; c'est ainsi que la cotisation exigée par l'Eigen-Hulp de toutes ses sociétés adhérentes était de 1 florin par membre, alors que le Bond, dans ses débuts tout au moins, ne prélevait sur les sociétés affiliées qu'une cotisation de 10 cents ou 21 centimes par membre.

L'Eigen-Hulp avait affirmé son hégémonie par une disposition célèbre — et scandaleuse à la fois — dans l'histoire de la coopération hollandaise : le fameux article 43 des statuts du Bond stipulait que « des changements aux statuts du Bond ne seraient pas valables, à moins d'être approuvés préalablement par l'assemblée générale de l'Eigen-Hulp ». Cet article était d'autant plus inadmissible que l'Union était ouverte même aux coopératives tout à fait en dehors de l'Eigen-Hulp ; l'Eigen-Hulp voulait ainsi rendre dépendantes d'elle des sociétés qui lui étaient étrangères. Cette situation était intolérable ; aussi l'histoire du Bond n'a-t-elle été, pendant toute cette période, que l'histoire de sa séparation toujours plus profonde d'avec l'Eigen-Hulp, une rupture absolue est intervenue qui a mis fin à cette union boiteuse.

La différence de points de vue et d'aspirations s'était tout de suite révélée ; le Bond était dirigé par des hommes comme M. Gœdhart, profondément épris de l'idéal coopératif : suppression des intermédiaires et abolition progressive des revenus sans travail. L'Eigen-Hulp, au contraire, fidèle à ses traditions aristocratiques et à sa passion des gros dividendes, restait aussi éloignée que possible du désir de porter atteinte aux revenus patronaux et capitalistes.

Rupture entre l'Eigen-Hulp et l'Union coopérative (septembre 1905). — Le Congrès de l'Alliance Coopérative Internationale, tenu à Delft en 1897, a donné une impulsion énergique aux idées coopératives en Hollande ; il a en même temps accéléré le mouvement de scission entre l'Eigen-Hulp et le Bond, l'opposition de vues entre ces deux organismes devint absolue ; la rupture s'imposa.

Déjà pareille tentative avait été faite en 1898; le Conseil directeur du Bond avait proposé en assemblée générale de répudier ce fameux article 43 qui établissait l'immutabilité des statuts du Bond, sans autorisation préalable de l'Eigen-Hulp ; c'était la rupture complète. La majorité de l'assemblée préféra ajourner cette décision ; l'article 43 fut maintenu par 93 voix contre 75; mais la rupture, pour être repoussée, n'était que différée, elle devait se réaliser à l'assemblée générale du 23 septembre 1905 par l'abolition du même article 43. Elle est donc aujourd'hui consommée ; on ne peut que s'en féliciter, elle a définitivement libéré le Bond de toute attache avec les pratiques mercantiles de l'Eigen-Hulp.

Un phénomène est propre à montrer jusqu'à quel point la nécessité de posséder en Hollande un organe coopératif central, dégagé de toute compromission avec l'Eigen-Hulp, était impérieuse ; nous voulons parler de la création dès 1899 du Bureau central des Avis sociaux : ce bureau avait pour but de centraliser tous les renseignements concernant les mutualités, les établissements d'assistance, les syndicats, les coopératives et de donner des consultations juridiques. Il faisait presque double emploi avec le Bond ; sa création était dictée par le désir d'avoir un organe de renseignements absolument indépendant de l'Eigen-Hulp. Longtemps, il a été dirigé par M. Treub, professeur d'économie politique à l'Université d'Amsterdam, qui s'est placé par son enseignement et son dévouement à la cause coopérative, tout à fait à la tête du mouvement coopératif en Hollande. Ce bureau de renseignements a eu rapidement une grande activité. La rupture du Cooperatieve Bond en 1905 avec l'Eigen-Hulp marque le développement moderne de la coopération en Hollande ; c'est cette phase qu'il nous faut étudier maintenant.

§ 5. — Développement actuel de la coopération en Hollande.

L'Eigen-Hulp qui, pendant longtemps, a été le seul organisme central des coopératives hollandaises, est remplacée aujourd'hui dans ce rôle par le « Nederlandsche Cooperatieve Bond»; cette Union s'est efforcée de dresser la statistique des coopératives du pays.

Il semble que le nombre total de ces sociétés s'élève environ à 250, mais il s'en faut de beaucoup que toutes ces coopératives aient une vie économique véritable ; la moitié au moins d'entre elles refusent obstinément de faire acte de vie civile ; elles ne se laissent point recenser et ne répondent pas aux questionnaires qui leur sont adressés par le secrétariat de l'Union : sur ces 250 sociétés, 70 seulement adhèrent au Cooperatieven Bond.

Ces 70 sociétés adhérentes comprennent, à elles toutes, environ 42.000 membres à la date du 1er janvier 1907. Elles font à peu près 10 millions d'affaires par an ; presque toutes sont situées dans des villes.

Il n'est pas suffisant de connaître ce résultat d'ensemble, il importe de voir entre quelles tendances ces sociétés se répartissent : ces 70 coopératives, si peu nombreuses soient-elles, représentent trois types différents de sociétés (1).

1° *Les coopératives eigen-hulpiennes.*

Une dizaine des sociétés adhérant au Bond sont en même temps affiliées à l'Eigen-Hulp ; leur importance est fort restreinte, encore convient-il d'ajouter que l'influence que l'Eigen-Hulp exerce sur elles est tout à fait nulle, elles vivent chacune d'une vie autonome, se désintéressant de toute action commune : il n'y a presque rien d'exagéré à dire que

(1) Rapport de l'Union coopérative néerlandaise (Verslag over het Bondsjaar) 1906-1907, p. 22 à 29.

l'Eigen-Hulp a vécu, et n'est plus qu'un souvenir du passé. Un seul trait reste commun à ces 10 sociétés groupées sous le nom de l'Eigen-Hulp ; c'est d'être très aristocratiques et de comprendre principalement parmi leurs membres des fonctionnaires ou employés de l'Etat et des communes et des membres des professions libérales ; en fait, aucun ouvrier n'adhère à ces sociétés eigen-hulpiennes.

Ces 10 sociétés ne sont pas importantes ; elles n'atteignent pas à elles toutes, le total de 7.000 membres ; la société d'Amsterdam qui compte 2.547 membres au 1er janvier 1907 et atteint un chiffre d'affaires de moins de 900.000 francs, est la plus considérable d'entr'elles. Ces sociétés ont été justement qualifiées de « chasseurs de dividendes » ; un mot les définit et les juge : elles n'ont aucun idéal coopératif et ne voient que le profit immédiat de fin d'année.

2° *Les coopératives dites neutres.*

La seconde catégorie des coopératives adhérentes au Bond est constituée par les sociétés distributives dites neutres ; elles comprennent à la fois dans leur sein des ouvriers et des bourgeois — nous donnons à ces mots leur sens trivial ; — elles ne s'occupent point de politique : c'est la fraction la plus importante des coopératives adhérentes à l'Union ; on en compte actuellement plus d'une quarantaine. Elles ont dans le Bond la majorité et atteignent les plus forts chiffres d'affaires des coopératives hollandaises ; au premier rang se placent les deux coopératives de La Haye, la société distributive autrefois membre de l'Eigen-Hulp, et le Volharding, « La Persévérance » (1).

L'une et l'autre comptent plus de 8 à 9.000 membres ; mais la première de ces sociétés, l'ancienne distributive eigen-

(1) La société de La Haye convaincue de l'absolue inutilité qu'il y avait pour elle à faire partie d'une Union dont l'activité était si faible, s'est retirée de l'Eigen-Hulp au commencement de 1907 ; il n'y a pas d'autre raison, paraît-il, à attribuer à cette démission.

hulpienne, a le plus fort chiffre d'affaires ; elle a atteint en 1906 un chiffre de ventes de 2.150.000 florins, c'est-à-dire de plus de 4 millions 1/2 de francs ; son capital social se monte à environ 475.000 francs ; enfin elle a réalisé en 1906 630.000 francs de bénéfices ; elle a donné une ristourne de 12 5 0/0 du prix d'achat des marchandises, ce qui est trop (1).

Le Volharding — la Persévérance — est la deuxième coopérative de La Haye ; elle compte 500 membres de plus que la société de la Haye autrefois eigen-hulpienne, mais elle n'a atteint en 1906 qu'un chiffre d'affaires de plus de 3 millions de francs ; elle est presque exclusivement composée d'éléments ouvriers ; elle borne sa principale activité à fabriquer du pain, cet élément essentiel de l'alimentation des classes ouvrières.

Les deux coopératives distributives de la Haye s'adressent chacune à une classe sociale différente ; le Volharding, fondé en 1882 par une centaine d'ouvriers, s'était autrefois occupé de politique ; la société, tout en restant favorable aux idées socialistes, a résolu depuis quelque temps de se désintéresser de l'action politique et de restreindre son activité à sa gestion économique.

Aucune autre société coopérative neutre adhérente au Bond ne mérite de mention ; les sociétés de Rotterdam et d'Amsterdam sont peu conséquentes.

3° *Les coopératives socialistes.*

Le troisième et dernier groupe des coopératives affiliées au Bond est constitué par les coopératives socialistes ; elles ont tout récemment adhéré à l'Union ; ces sociétés sont au nombre d'une vingtaine.

Des considérations financières et commerciales ont seules entraîné leur adhésion : une coopérative ne peut adhérer à la Chambre commerciale du Bond, sans adhérer au Bond lui-

(1) Rapport pour 1906-07 du *Cooperatieve Winkelvereeniging van Het district's Gravenhage der Vereeniging Eigen-Hulp*, p. 1.

même ; ces sociétés s'affiliant à l'Union n'ont pas entendu adhérer au principe de neutralité du Bond ; elles ont voulu simplement bénéficier des avantages qu'offre la Chambre commerciale.

Ces sociétés s'inspirent du type belge des coopératives socialistes ; elles entrent ouvertement dans l'arène politique et soutiennent les ouvriers en grève ; leur nombre va sans cesse en augmentant ; ces distributives sont d'ailleurs en Hollande les seules à posséder un véritable esprit coopératif, il semble qu'en ce pays comme en tout pays coopératif, seules les classes ouvrières soient capables de comprendre ce qu'il y a de grand et de noble dans les institutions coopératives.

Les coopératives eigen-hulpiennes et les coopératives neutres de la Hollande présentent presque toutes à des degrés différents le caractère d'entreprises mercantiles ; ces sociétés manquent d'âme et d'énergie ; les coopératives socialistes, au contraire, petites et énergiques, sont des noyaux de propagande ardente socialiste et coopérative tout à la fois ; elles servent de centre de ralliement et d'école à la classe ouvrière de la Hollande.

Ces 25 coopératives socialistes adhérentes au Bond, toutes inspirées du même idéal politique, forment entr'elles une Union et luttent d'accord les unes avec les autres sur le terrain politique et électoral.

Au total les 70 sociétés adhérentes au Bond ne comptent que 42.000 membres et effectuent 10 millions d'achats par an.

Il importe maintenant, que nous avons étudié la base sur laquelle repose le Cooperatieve Bond, d'en examiner la structure et le fonctionnement,

§ 6. — A. — Fonctionnement du Bond ou de la Chambre consultative.

1° *Composition du Bond.* — Le Nederlandsche Bond se compose de sociétés distributives, de sociétés syndicales et d'as-

sociations ouvrières de production (1) ; ces sociétés syndicales et associations ouvrières étaient au nombre de 30 au début de 1907, alors que 70 sociétés distributives avaient fait adhésion au Bond. L'exclusion des sociétés syndicales et associations ouvrières, dans un avenir assez rapproché, semble probable ; en tout cas, dès maintenant, la majorité dans le Bond appartient à l'élément coopératif (2).

2° *Administration du Bond.* — La structure de l'Union néerlandaise rappelle beaucoup celle de l'Union coopérative française : la Chambre consultative de l'une et de l'autre de ces Unions a pour mission essentielle de donner des consultations juridiques à ceux qui les sollicitent et d'organiser la propagande ; l'organe commercial, l'Office coopératif ou la Chambre commerciale, constitue de part et d'autre un embryon de Magasin de gros.

Les deux Chambres dont se compose le Bond sont dirigées par deux comités, nommés l'un et l'autre par l'assemblée générale de l'Union ; par leur réunion, ces deux comités forment le Bondsraad ou Conseil directeur de la Fédération : il se compose de 7 membres élus par les sociétés affiliées.

Il est intéressant d'étudier selon quels principes, différents chiffres de voix sont attribués aux sociétés adhérentes ; les sociétés comprenant de 50 à 500 membres auront droit à autant de suffrages qu'elles comprennent de fois 50 membres ; mais au-dessus de 500 sociétaires, les sociétés adhérentes n'augmentent d'une unité le chiffre de leurs voix qu'autant qu'elles ont 500 sociétaires en sus des 500 précédents (3). Les petites et moyennes distributives sont ainsi fortement avantagées au détriment des grandes : il est très facile de posséder 10 suffrages, mais très malaisé de dépasser ce chiffre de voix. Des 70 sociétés adhérentes, il n'y en a que 8 qui jouissent de

(1) Article 6 des statuts.
(2) Rapport du Bond pour l'année 1906-1907, p. 26-27.
(3) Article 11 des statuts et Rapport du Bond pour 1906-1907.

plus de 10 voix, les deux grandes distributives de la Haye possèdent chacune 22 voix ; c'est le maximum atteint jusqu'à ce jour.

3° *Revenus du Bond.*— Les revenus annuels de la Chambre consultative, disons du Bond, pour simplifier, ont une double origine.

a) Le Bond commence par prélever 1 0/00 sur le chiffre des ventes de la Chambre commerciale aux sociétés adhérentes, durant la pénultième année. Dans l'exercice 1906-1907, la Chambre commerciale a eu un chiffre d'affaires de 1.639.000 florins, soit 3 millions e demi de francs environ, le prélèvement de 1 0/00 à opérer en 1908-1909 sur ce chiffre d'affaires déjà ancien sera de 1.369 florins, soit 3.441 francs (1).

b) A côté de ce prélèvement de 1 0/00, la Chambre consultative perçoit une cotisation annuelle de 5 cents ou 10 centimes par membre des sociétés adhérentes. Dans le budget prévu pour 1908-1909, cette source de revenus est évaluée à la somme totale de 2.451 florins, soit 5.147 francs. En effet, à côté des sociétés distributives, le Bond comprend des sociétés syndicales et des associations ouvrières que cette taxe a principalement pour but d'imposer.

c) Beaucoup de ces associations ouvrières de production sont peu nombreuses ; on a jugé qu'il n'était pas suffisant de leur faire payer 10 centimes par membre et par an. On a fixé pour toute société adhérente au Bond une cotisation minimum de 10 florins par an ; il importe peu que cette somme ait été payée ou non sous un seul chef de recettes (1). Cette disposition a pour principal résultat de porter à 10 florins la cotisation de la plupart des associations ouvrières ; elle a produit au Bond un supplément de recettes de 500 florins environ.

(1) Article 16.

Les deux sources de recettes, avec adjonction de la règle de la cotisation minima de 10 florins, produiront pour 1908-1909 une somme totale de recettes de 4.613 florins, soit 9.687 francs. Le budget de l'Union s'élèvera donc en 1908-1909 à moins de 10.000 francs, on voit la faiblesse de ces recettes ; toutefois on n'en demeurera pas surpris, si l'on songe que l'Union n'embrasse qu'une population coopérative de 42.000 membres.

Le système actuel de fixation de ressources du Bond est tout récent ; il ne date que de 1906 et 1907 ; auparavant, l'Union avait pour unique ressource, un prélèvement de 1 0/00 du chiffre d'affaires des coopératives adhérentes avec leurs propres membres. A ce titre furent prélevés en 1905-1906, 3.966 florins ; le chiffre d'affaires des 46 sociétés adhérentes à cette époque se montait en 1904 à près de 4 millions de florins : la somme prélevée en application de ce système était sensiblement égale à celle que produit le double prélèvement actuellement en usage (1).

§ 7. — B. — Fonctionnement de la Chambre commerciale.

A côté de la Chambre consultative, simple organe de propagande et de renseignements, fonctionne la Chambre commerciale de la Fédération ; c'est à elle qu'incombe la tâche fondamentale d'organiser dès maintenant aux Pays-Bas l'achat et la production coopératifs. A l'heure actuelle, la Chambre commerciale a disparu en tant que simple section du Bond, elle a donné naissance à dater du 1er mai 1907 à un véritable Magasin de gros. La transformation de la Chambre commerciale, simple commissionnaire en un Magasin de gros, doué de personnalité juridique et pourvu de capitaux, a eu pour résultat de séparer nettement les deux sections du Bond, la Chambre consultative et la Chambre commerciale ; à par-

(1) Rapport du Bond, pour 1906-1907, p. 27.

ler plus exactement, il y a maintenant deux institutions parallèles mais distinctes, d'une part le Bond, l'Union coopérative néerlandaise constituée seulement par la Chambre consultative, organe de propagande ; d'autre part, le Magasin de gros ou Fédération d'achat, entreprise essentiellement économique et commerciale. La Chambre commerciale en acquérant une certaine influence, s'est progressivement détachée du Bond. La plupart des pays coopératifs manifestent un processus tout à fait similaire. Normalement c'est au sein de l'Union que prend naissance la Fédération ; celle-ci une fois devenue assez forte, se met à vivre d'une vie propre.

1° *Composition de la Chambre commerciale.* — La Chambre commerciale ne comprend que les sociétés coopératives adhérentes au Bond ; une trentaine de sociétés syndicales ou d'associations ouvrières de production adhérentes au Bond en 1906 restent en dehors de la Chambre commerciale ; toutefois celui-ci n'a pas à déplorer l'absence de ces sociétés anticoopératives ; elles ne lui apporteraient ni force morale ni puissance d'achat.

2° *Son administration.* — La Chambre commerciale est administrée par un comité siégeant à Rotterdam, tandis que le Comité directeur du Bond tient ses assises à La Haye.

3° *Son capital social.* — Dès le début de son activité, la Chambre commerciale a eu besoin de capitaux assez importants. Son capital social était constitué par les souscriptions des sociétés adhérentes qui étaient obligées à un minimum de versement de 1 florin par membre ; au 1er janvier 1907, les 67 sociétés distributives rattachées à la Chambre commerciale comprenaient 42.035 membres ; elles avaient souscrit 88.200 fr. de parts sociales, dont un peu plus de la moitié était versée, exactement 45.150 francs (1).

(1) Statistique de Hollande n° 2, p. 417.

L'assemblée générale du 27 avril 1907 qui érigea la Chambre commerciale en Fédération d'achat, a décidé de porter à 2 florins la souscription minima de chacun des sociétaires des coopératives adhérentes ; la Fédération va entrer en possession d'un capital double de celui de la Chambre consultative.

Les revenus annuels du Magasin de gros sont ses bénéfices commerciaux : nous voudrions apporter ici des chiffres ; malheureusement la chose est impossible.

La Fédération d'achat ne remonte qu'au 1er mai 1907 ; jusqu'à cette date, la Chambre commerciale ne pouvait avoir de véritables bénéfices ; elle faisait seulement fonction de commissionnaire et de courtier agissant pour le compte des sociétés clientes ; la Fédération est de création trop récente pour avoir déjà publié de bilan financier.

Il est intéressant de constater de quelle manière seront répartis les bénéfices ultérieurs de la Fédération. Avant tout prélèvement, 10 0/0 des bénéfices doivent être affectés au fonds de réserve du Magasin de gros ; ce fonds de réserve est, pour le moment, tout entier à créer. 10 0/0 sont attribués à la caisse du Bond ; 8 0/0 sont répartis entre les employés du Magasin de gros ; le reste des bénéfices est partagé par parties égales entre la Fédération et les sociétés clientes (1).

Ce mode de répartition est très sage : plus de la moitié des bénéfices est socialisée, affectée à différents fonds collectifs. De pareilles dispositions révèlent chez ceux qui les ont préconisées et adoptées un véritable esprit coopératif ; nous ne pouvons que les en féliciter et souhaiter au Magasin de gros de connaître bientôt une heureuse prospérité.

4° *Développement de la Chambre commerciale* (1889-1907). — La Chambre consultative n'a encore pris qu'un développement presque négligeable ; depuis sa constitution, elle n'a jamais réussi à réaliser de progrès satisfaisants. Fondée le

(1) Articles 22 et 29 des statuts.

29 novembre 1889 en même temps que l'Union coopérative, elle ne comprenait que 13 sociétés en 1890 : 12 sociétés eigenhulpiennes et une coopérative neutre ; elle reçut fort peu d'adhésions. Elle ne comptait encore que 18 sociétés à la fin de 1895, 26 à la fin de 1900 ; 46 en 1904 et 67 à la fin de 1906, son chiffre d'affaires n'était que de 2.461.200 francs en 1902-1903 ; il atteignait 3.441.000 francs durant l'exercice 1906-1907 (1).

Ce chiffre d'affaires est bien peu considérable ; il est notablement inférieur à celui de la plus grande coopérative de Hollande, la coopérative de la Haye anciennement affiliée à l'Eigen-Hulp et dont le débit annuel dépasse 4 millions 1/2 de francs. Encore faut-il observer que la Chambre commerciale n'a jamais pratiqué que l'achat par voie de commission ; les 3 millions 1/2 de francs de marchandises commissionnées dont il s'agit, représentent une activité économique presque insignifiante.

Les achats des sociétés auprès de la Chambre commerciale se répartissent d'une manière très inégale ; 4 grandes sociétés, sur les 67 qui sont adhérentes, ont acheté à la Chambre commerciale en 1906-1907 des marchandises pour une valeur totale de 952.000 florins, les coopératives de La Haye, Amsterdam, Utrecht et Rotterdam ont acheté, à elles quatre 58 0/0 des marchandises totales vendues par la Chambre commerciale cette même année. La grande majorité des sociétés adhérentes n'a donc effectué auprès de la Chambre que des achats de très faible importance.

La Fédération d'achat qui a succédé le 1er mai 1907 à la Chambre commerciale, semble avoir toutes chances de réaliser dès sa première année de fonctionnement 4 ou 5 millions de ventes, l'organisation à laquelle elle succède ayant réalisé l'année précédente un chiffre d'affaires de 3 millions et demi.

(1) Statistiques de Hollande nos 1 et 2, p. 417, et Rapport du Bond pour 1906-1907, p. 25.

§ 8. — Fédéralisation et coopératisation de la Hollande.

Il serait intéressant d'examiner si le développement encore si restreint de la Chambre commerciale est en rapport avec le mouvement coopératif du pays ; malheureusement les chiffres statistiques font presque complètement défaut ; aucune statistique ne relate le nombre des coopératives qui existent en Hollande, moins encore leur chiffre d'affaires ; nous possédons seulement quelques renseignements sur les sociétés affiliées à l'Union.

En 1904, les 24.000 membres qu'englobaient les 46 sociétés adhérentes à la Chambre commerciale, faisaient un chiffre d'affaires de 7.423.500 francs ; la Chambre commerciale leur avait vendu par commission plus de 3 millions de marchandises.

A la fin de 1906, 67 sociétés avec 42.000 membres avaient fait adhésion ; l'effectif des sociétés affiliées avait donc doublé en deux ans, leur chiffre de ventes atteignait 10 millions ; et celui de la Chambre commerciale s'élevait à 3.441.000 fr. La fédéralisation des coopératives hollandaises ne marque pas des progrès très satisfaisants.

La Fédération d'achat néerlandaise a disposé dès sa création en mai 1907, d'un embryon de clientèle, d'un petit noyau de sociétés dévouées ; elle repose sur des principes coopératifs très exactement établis, et peut prétendre à un certain essor, toutefois la faiblesse du mouvement coopératif général de la Hollande ne lui laisse pas une marge de développement bien grande. Le tiers des marchandises vendues en 1906 par les sociétés affiliées provenait de la Chambre commerciale, ce taux de 33 0/0 qui marque la fédéralisation des coopératives hollandaises est assez appréciable, l'essor du Magasin de gros de Rotterdam dépend essentiellement de la croissance du mouvement coopératif général en Hollande.

La Hollande, pas plus que la France ou la Belgique, n'occupe la place qui devrait lui appartenir dans le monde coopé-

ratif ; ces trois pays, depuis longtemps industrialisés, n'ont pas su profiter des éléments si favorables que leur économie nationale offre au principe coopératif ; les classe populaires qu'ils contiennent n'ont pas fait preuve de cette énergie, de cette constance qui assurent le succès aux intrépides : toutefois certains présages semblent annoncer un profond travail au sein de ces masses ouvrières encore si inconscientes de leurs destinées et de leurs intérêts ; des progrès semblent imminents qui marqueront l'entrée de ces pays dans la phase triomphale de leur mouvement coopératif.

QUATRIÈME PARTIE

LA DOCTRINE COOPÉRATIVE

QUATRIÈME PARTIE

LA DOCTRINE COOPÉRATIVE

CHAPITRE XVI

LE MOUVEMENT COOPÉRATIF DES PRINCIPAUX PAYS D'EUROPE APPRÉCIÉ EN COMPARAISON DE LEUR MOUVEMENT SYNDICALISTE AGRICOLE.

L'extraordinaire diffusion du principe syndicaliste dans l'agriculture moderne est un fait brutal qui s'impose à l'observation de tous les économistes contemporains ; aussi un auteur considérable a-t-il écrit avec juste raison que « la croissance et la multiplication des associations agricoles est certainement l'un des événements les plus inattendus et les plus considérables de la fin du XIX[e] siècle. Sous l'empire des mêmes causes et des mêmes nécessités, elles ont surgi spontanément partout » (1).

La multiplication si rapide des sociétés syndicales agricoles est devenue l'un des lieux communs des études économiques modernes. Rien n'est certes plus légitime que l'admiration professée par chacun de nous pour ces robustes petites

(1) Bourguin, *Les systèmes socialistes*, 3[e] édit., p. 230.

sociétés qui, par leur groupement méthodique, réussissent à constituer de gigantesques sociétés centrales douées d'une puissance économique de tout premier ordre ; toutefois cet enthousiasme, si justifié soit-il, présente un danger. Fascinés par la vigueur et l'impétuosité du mouvement syndicaliste agricole, nous risquons d'épuiser trop complètement notre puissance admirative et de ne pas apprécier à leur juste valeur des mouvements économiques tout aussi remarquables qu'a manifestés la fin du XIX[e] ou le commencement du XX[e] siècle.

Croissance aussi rapide des coopératives distributives que des associations agricoles. — La croissance si rapide des coopératives distributives ne le cède en rien à celle des sociétés syndicales ; non sans doute que ces deux mouvements soient tout à fait comparables en grandeur absolue. La Grande-Bretagne mise à part, les sociétés syndicales agricoles sont presque en tout pays plus nombreuses et plus riches, mais il importe de bien voir que la croissance des sociétés coopératives dans ces 10 dernières années a été tout aussi rapide, si ce n'est même plus brusque que celle des sociétés syndicales ; aussi est-il permis de croire que les sociétés et Fédérations coopératives provoquent une admiration moins générale que les sociétés agricoles, surtout à raison du fait que leur croissance est plus récente encore et qu'elles demeurent dans l'ensemble infiniment plus ignorées et plus cachées.

Faire ressortir toute l'injustice qu'il y a à considérer avec une faveur beaucoup moindre le mouvement coopératif est une tâche qu'il ne nous paraît pas trop ambitieux d'entreprendre. Cependant une difficulté se présente : la démonstration qui va être tentée par la suite suppose que l'on puisse apprécier d'une façon assez exacte l'importance actuelle des sociétés coopératives et des sociétés syndicales agricoles.

Le premier terme de comparaison, l'extension réalisée par le principe coopératif, est à peu près connu ; il n'en est pas de même du second. Sans doute, il est évident que l'activité des

associations agricoles est fort grande ; cependant ces groupements syndicaux sont si divers par leur objet que leur importance économique réelle reste fort mal connue ; l'imprécision qui plane sur leur activité ajoute encore à l'admiration qu'elles excitent.

Méthode d'évaluation. — Une tentative apparaît dès maintenant comme tout à fait impraticable ; elle consisterait à faire bloc, sans distinction aucune de pays, des résultats globaux fournis d'un côté par les sociétés syndicales, de l'autre par les sociétés coopératives ; on opposerait le chiffre d'affaires global de toutes les sociétés syndicales agricoles existant actuellement au monde, au chiffre d'affaires global de toutes les coopératives distributives actuellement connues. Cette méthode d'évaluation par masses est absolument défectueuse ; défectueuse tout d'abord à raison des résultats auxquels elle conduirait. Les données dont nous disposons manquent de précision ; il est inadmissible que les erreurs qui seront faites dans l'évaluation du chiffre d'affaires et de l'effectif des sociétés syndicales se répercutent à l'infini d'un pays à l'autre : il importe qu'elles ne soient pas additionnées les unes aux autres ; les résultats globaux seraient dépourvus de toute exactitude.

Mais cette méthode est défectueuse dans son principe même ; la répartition géographique de ces deux catégories de sociétés importe tout autant que leur nombre ou leur importance globale. Comparer brutalement l'une à l'autre deux masses, deux blocs opposés ne saurait avoir aucune signification.

Le développement syndical et le développement coopératif que chaque pays a atteint, a besoin d'être étudié séparément pour chaque pays considéré.

Examinons rapidement quels progrès ces deux principes coopératifs et syndicalistes ont réalisés en Europe dans la dernière décade 1895-1906. Si cette recherche se trouve trop

malaisée, observons du moins quels résultats généraux ont été obtenus à l'heure actuelle, dans l'un et l'autre domaine (1).

§ 1. — Pays à économie coopérative.

1° *Royaume-Uni.*

Extrême importance du mouvement coopératif anglais. — Les progrès de la coopération en Angleterre et en Ecosse durant la dernière décade — 1895-1906 — sont tout simplement admirables ; ils dépassent les prévisions les plus optimistes. En 1895, les 1.314.000 coopérateurs que comptait le Royaume-Uni, avaient acheté dans l'année 855 millions de francs de marchandises ; 11 ans plus tard, que constatons-nous ? 2.215.000 coopérateurs, soit près d'un million en plus, réalisent 1.584 millions de ventes, soit le double du chiffre de ventes de 1895. En 11 ans, nombre des sociétaires et chiffre d'affaires des sociétés avaient sensiblement doublé ; le Royaume-Uni dépasse aujourd'hui sensiblement ce chiffre formidable de 2 millions de coopérateurs et de 1 milliard 1/2 de francs de ventes coopératives.

Une comparaison, d'ailleurs toute fantaisiste, montre l'extrême importance des ventes coopératives en Grande-Bretagne : le chiffre d'affaires des sociétés distributives d'Angleterre et d'Ecosse est légèrement supérieur aux budgets réunis de la guerre et de la marine anglais. Si, depuis une vingtaine d'années, les coopérateurs anglais avaient affecté à la construction de navires d'escadre et à l'équipement d'une armée mercenaire, tout l'argent qu'ils ont apporté aux guichets des sociétés coopératives, ils entretiendraient une armée aussi nombreuse et aussi dispendieuse que l'armée anglaise et posséderaient une flotte cuirassée aussi puissante que la flotte britannique que les nations du continent européen n'ont, hélas, que trop de raisons de redouter !

(1) Voir les statistiques générales nos 4 et 6, à la fin du chapitre.

Les sommes consacrées par les coopérateurs anglais à acheter les objets de vente courante dont ils ont besoin, couvriraient les frais de défense extérieure que supporte l'ensemble du peuple anglais. Ce résultat est d'autant plus remarquable que, de tous les peuples du monde, la Grande-Bretagne est probablement celui qui a tout récemment fait subir à ses budgets militaires le plus rapide gonflement. Ce rapprochement nous donne la faculté d'apprécier en quelque mesure l'extraordinaire importance que le chiffre d'affaires coopératif anglais a atteinte de nos jours.

La croissance des deux Fédérations anglaise et écossaise est tout aussi remarquable que celle des sociétés coopératives. Dans cette période de 11 ans, l'effectif des coopératives affiliées et le chiffre d'affaires des deux Wholesales ont sensiblement doublé. L'effectif des coopératives affiliées s'est élevé de 1.100.000 à 2 millions ; le chiffre d'affaires des Wholesales n'atteignait pas 340 millions en 1895 ; il dépasse 740 millions en 1906, et 810 millions à la fin de 1907.

Extrême faiblesse du mouvemen syndicaliste agricole au Royaume-Uni. — Le tableau change brusquement, quand on passe de l'examen des sociétés coopératives à celui des sociétés syndicales agricoles ; le développement du principe syndicaliste dans le Royaume-Uni n'a pas cessé jusqu'à maintenant d'être excessivement faible, on peut presque dire sans exagération que l'Irlande est la seule partie du Royaume-Uni qui ait donné naissance à quelques sociétés agricoles.

Le Royaume-Uni ne comptait en 1903 que 417 sociétés agricoles recensées, comprenant 60.000 membres et vendant annuellement 36 millions de francs de produits ; ces sociétés agricoles appartiennent presque toutes à l'Irlande (1).

Supposons qu'en trois ans, ces associations aient réalisé des progrès considérables ; évaluons à 500 le nombre des

(1) Chiffres rapportés dans Bourguin, *Les systèmes socialistes*, 3e édition, p. 458.

sociétés agricoles du Royaume-Uni en 1906, à 80.000 membres leur effectif global, à 50 millions de francs leur chiffre d'affaires. Ces chiffres ne sont pas à comparer à ceux que nous fournissent les sociétés distributives, il demeure indiscutable que l'économie de l'Angleterre est nettement coopérative (1).

2° *Suisse.*

Extension de la coopération en Suisse. — La Suisse appartient au type coopératif des pays européens comme la Grande-Bretagne ; aussi le principe coopératif a-t-il reçu en territoire suisse de plus nombreuses applications que le principe syndicaliste. En 1895, tel était le bilan des coopératives suisses recensées : environ 60.000 sociétaires et 30 millions de ventes annuelles ; en 1906, 170.000 coopérateurs et 70 millions de ventes annuelles. En 11 ans, le nombre des sociétaires a triplé, les ventes annuelles ont doublé.

Considère-t-on la Fédération d'achat de Bâle ? on constate que de 1895 à 1907, les ventes annuelles de la société ont augmenté dans la proportion de 1 à 12, s'étant élevées de 1.134.954 francs à 14.354.809 francs Par son chiffre d'affaires annuel de plus de 14 millions, le Magasin de gros de Bâle est l'une des plus grosses maisons de commerce de toute la Suisse. Le nombre des coopérateurs affiliés au Magasin de gros a triplé ; il dépasse 152.000 en 1906.

Faible importance des associations agricoles suisses. — En regard de ces résultats si satisfaisants, opposons les résultats que fournissent les sociétés syndicales agricoles de la Suisse. Il existe à l'heure actuelle plus de 3.000 associations agricoles suisses, toutefois ces 3.000 associations comprennent moins de membres que les 350 coopératives distributives ; leur chiffre d'affaires est également plus restreint. Les deux

(1) Se reporter, ainsi que pour tous les développements qui suivent, aux statistiques générales n°s 4, 5 et 6 à la fin du chapitre.

Fédérations agricoles les plus importantes de la Suisse : l'Union des associations agricoles de la Suisse orientale et l'Union des associations agricoles du canton de Berne groupent chacune, par l'intermédiaire des sociétés adhérentes, un peu plus de 10.000 membres seulement : le chiffre d'affaires de ces deux Unions prises en elles-mêmes était en 1906, de 5 millions et demi et de 2 millions et demi (1).

Les deux Unions ne comptaient, il est vrai, en cette même année que 144 et 148 sociétés adhérentes, c'est à-dire une toute petite fraction des 3.000 associations agricoles de la Suisse ; toutefois ces sociétés agricoles sont les plus actives et les plus nombreuses. Il y a donc toute probabilité que les 3.000 sociétés syndicales suisses possèdent un effectif assez inférieur aux 170 000 membres des sociétés coopératives, disons environ 120.000 sociétaires ; cette évaluation doit être tenue pour vraisemblable aussi longtemps que la preuve du contraire n'aura pas été faite ; l'ignorance dans laquelle les sociétés agricoles suisses nous ont laissé de leur propre activité économique, ne doit pas rehausser leur éclat. De même leur chiffre d'affaires annuel doit être tenu pour très notablement inférieur aux 70 millions d'affaires des sociétés coopératives, il semble que les associations agricoles de la Suisse ne dépassent pas le chiffre global de 40 millions de ventes annuelles.

§ 2. — Pays à économie corporative.

La France et la Belgique possèdent sensiblement depuis aussi longtemps que l'Angleterre, l'Ecosse et la Suisse, les éléments-bases d'un grand mouvement coopératif : une population ouvrière nombreuse. Le principe coopératif s'y est acclimaté, mais il n'a pas réussi à prendre l'extension normale que l'économie sociale de ces pays comporterait ; la France

(1) Bourguin, *ibid.*, 3e édit., p. 468. — Congrès de Crémone, 1907, p. 295.

et la Belgique appartiennent au type corporatif des pays européens.

1° *France.*

En France pendant trop longtemps, le principe coopératif est resté en souffrance, complètement délaissé par les classes ouvrières, aussi le principe syndicaliste a-t-il, jusqu'ici, reçu en terre française une plus large extension que le principe coopératif.

Le mouvement coopératif français de 1895 *à* 1907. — Aux environs de 1895, 1.100 sociétés distributives, 300.000 sociétaires, 100 millions d'affaires par an ; en 1906, 2.166 sociétés, 650.000 sociétaires, 200 millions d'affaires annuelles, tel est le bilan général du mouvement coopératif français dans la dernière décade. En 11 ans, les chiffres correspondants ont doublé, ce taux de progression est satisfaisant, il n'est pas inférieur au taux normal de progression des différents mouvements coopératifs d'Europe, malheureusement, le point de départ étant très inférieur, le résultat atteint ne laisse pas que d'être encore peu satisfaisant.

Vue d'ensemble des associations agricoles françaises. — Quelle extension a réalisée le mouvement syndicaliste français? Une vue d'ensemble des associations agricoles françaises est difficile à avoir ; les renseignements statistiques sont très insuffisants.

a) *Les sociétés d'approvisionnement agricole.* — Les plus répandues des associations agricoles en France sont les sociétés d'approvisionnement agricole, ordinairement dénommées syndicats agricoles ; on en comptait en 1895 approximativement 1.188, comprenant 403.261 sociétaires ; à la fin de 1905, ces sociétés étaient au nombre d'environ 4.000, comprenant vraisemblablement 7 à 800.000 membres (1). Dans le

(1) Congrès de Crémone, 1907, p. 223.

même laps de temps, le nombre des sociétaires des syndicats agricoles a donc approximativement doublé comme celui des coopérateurs, il est actuellement un peu plus élevé que celui des coopérateurs ; une différence de 100.000 sociétaires environ est à relever.

Ces syndicats agricoles auraient un chiffre d'affaires annuel de 200 millions environ ; tel est précisément le chiffre global auquel on évalue les ventes annuelles des coopératives françaises. Ce simple rapprochement montre que les sociétés syndicales d'approvisionnement agricole sont de force sensiblement égale aux coopératives françaises.

b) *Sociétés syndicales de production et de vente agricoles.*— A côté de ces sociétés d'approvisionnement agricole qui forment le gros bataillon des associations agricoles françaises, il existe un assez grand nombre de sociétés syndicales de production et de vente agricoles : 2.500 au total ; leur production est sans doute assez importante, mais elle n'est pas du tout connue (1).

c) *Sociétés syndicales de crédit agricole.*— Environ 2 000 sociétés de crédit sont réparties sur toute la superficie de la France : leur activité est des plus faibles ; elles effectuent annuellement 40 à 50 millions de prêts ou d'escomptes qui correspondent à 2 millions d'intérêts annuels. La France est l'un des pays où le crédit agricole est le plus en retard (2).

d) *Sociétés mutuelles d'assurance agricole.* — Près de 8.000 sociétés mutuelles d'assurance agricole existent de nos jours en France ; elles groupent environ 400.000 membres, garantissent un capital supérieur à 700 millions ; toutefois les primes encaissées ne s'élèvent certainement pas à un montant bien considérable : ce chiffre global de 700 millions de capitaux garantis ne doit pas faire illusion (2).

(1) Crémone, 1907, p. 233.
(2) Crémone, 1907, p. 225.



Importance comparée des mouvements coopératif et syndicaliste français. — Il ne semble pas contestable qu'en France le mouvement syndicaliste agricole a revêtu une plus grande importance que le mouvement coopératif, cependant cette supériorité, pour réelle qu'elle soit, a besoin de n'être pas exagérée.

a) *Effectif.* — On est impressionné par le nombre des sociétés syndicales de toute nature ; ajoutées les unes aux autres, les différentes sociétés que nous avons passées en revue se montent au chiffre global de 16.500 ; il semble impossible de leur comparer les 2.166 sociétés distributives recensées en 1907 ; on oublie que les sociétés distributives anglaises d'un tiers moins nombreuses que les sociétés françaises — elles étaient au nombre de 1448 seulement en 1906 — comptent 2 millions 1/4 de membres et ont un chiffre d'affaires de près de 2 milliards et demi de francs. L'effectif des 2.166 sociétés coopératives françaises équivaut environ aux deux tiers de l'effectif des 16.500 associations agricoles françaises. Il est évident, en effet que la presque totalité des agriculteurs qui adhèrent aux groupes les moins nombreux des associations agricoles — sociétés de production et de vente, sociétés de crédit, sociétés d'assurances mutuelles — adhèrent en même temps aux sociétés du groupe le plus nombreux : les sociétés d'approvisionnement agricole ; par exemple, les 400.000 membres des sociétés d'assurances mutuelles sont en grande partie déjà comptés dans les 7 à 800.000 membres des sociétés d'approvisionnement ; on se ferait une idée tout à fait inexacte de l'extension des sociétés syndicales françaises, si l'on ajoutait ces deux chiffres l'un à l'autre ; le nombre global de tous les agriculteurs français, membres d'une société syndicale, ne dépasse vraisemblablement pas l'effectif de 850 à 900 000 membres ; or, on compte 650.000 coopérateurs, cette différence de 200.000 correspond au tiers de l'effectif des coopératives françaises.

b) *Chiffre d'affaires.*— Considérons-nous le chiffre d'affaires de ces deux catégories de sociétés différentes ? quel est le bilan des 16.500 sociétés syndicales ? Les 4.000 sociétés d'approvisionnement agricole ont un chiffre d'affaires approximatif de 200 millions ; les 2.000 sociétés de crédit agricole perçoivent environ 2 millions d'intérêts annuels ; les 2.500 sociétés de production et de vente ont un chiffre d'affaires inconnu, mais très probablement inférieur à 80 ou 100 millions; les 8.000 sociétés d'assurances agricoles encaissent un chiffre global de primes assez faible. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires annuel de ces 16.500 sociétés doit tout au plus atteindre 300 millions de francs.

Les 2.166 coopératives françaises arrivent à un total général de 200 millions ; les associations agricoles, si nombreuses soient-elles en France, n'arrivent qu'à un chiffre d'affaires plus grand de moitié.

Au total, d'une part, 650.000 sociétaires et 200 millions de ventes ; dans l'autre camp, 900.000 sociétaires et 300 millions de ventes annuelles.

Entre ces deux groupes de sociétés, il y une différence certaine, mais elle n'est pas si considérable qu'elle autorise une admiration tellement plus grande du mouvement syndicaliste que du mouvement coopératif. Si l'on songe que la France, tout en étant un pays industriel, a conservé une puissante agriculture et que les classes ouvrières françaises ont eu,pendant de longues années, leur faculté de raisonnement absolument altérée par leur enthousiasme pour le principe corporatif, on reconnaîtra que le principe syndicaliste dans l'agriculture française n'a pas pris un développement hors de proportion avec celui du principe coopératif.

2° *Belgique.*

Importance de la coopération en Belgique. — La Belgique, après l'Angleterre, est le pays du monde qui a actuellement atteint le plus haut degré d'industrialisme. La population

commerciale et industrielle belge équivaut à 290 0/0 de sa population agricole ; par rapport à l'agriculture, un nombre presque triple de personnes en Belgique sont adonnées au commerce et à l'industrie ; aussi est-il normal que les sociétés distributives représentent en Belgique une force économique plus grande que les sociétés syndicales. Les statistiques embryonnaires que nous possédons à l'endroit des sociétés coopératives et des sociétés syndicales agricoles de Belgique semblent indiquer, en effet, une légère supériorité du mouvement coopératif ; à vrai dire, seule, l'importance du groupe des coopératives socialistes est connue avec quelque précision, cependant on est amené à penser que la Belgique contient au total 200.000 coopérateurs réalisant 55 millions d'achats annuels.

Le mouvement syndicaliste belge. — Que mettre en regard de ces 200.000 coopérateurs et de ces 55 millions de ventes annuelles ? Le nombre des sociétés agricoles de toute nature est très considérable en Belgique ; les renseignements statistiques de 1901 donnent le total général de 3.970 associations agricoles ; toutefois nous ne sommes guère renseignés sur l'effectif, ni sur le chiffre d'affaires de ces sociétés. En 1901, aucun des 13 groupes entre lesquels étaient réparties toutes ces associations agricoles n'englobait plus de 67.570 membres ; 4 d'entre eux avaient un effectif inférieur à 10.000 sociétaires ; 3, un effectif compris entre 10 et 20.000 sociétaires ; 4, un effectif intermédiaire entre 20.000 et 30.000, les 3 autres ne comprenaient que 40 à 50.000 membres. Les doubles emplois sont certainement nombreux d'un groupe à l'autre ; le chiffre total des agriculteurs belges, membres d'une société syndicale, n'excède vraisemblablement pas 150.000 sociétaires (1).

Le chiffre d'affaires de ces associations est totalement in-

(1) Bourguin, *ibid.*, 3e édit., p. 463.

connu ; il doit être fort peu considérable : les 359 sociétés belges de crédit système Raiffeisen avaient prêté à la fin de 1903, 4.778.000 francs seulement dont l'intérêt ne s'élevait pas à 250.000 francs. La Fédération agricole la plus importante de toute la Belgique, le Boerenbond de Louvain n'avait acheté en 1901 que pour 1.235.000 francs d'engrais et matières alimentaires pour le bétail. Pour autant qu'il est permis de porter un jugement précis en des matières aussi mal connues, il semble certain que le chiffre d'affaires de ces 3.970 sociétés syndicales reste inférieur à 55 millions, le chiffre d'affaires probable des coopératives belges ; les ventes des associations agricoles belges ne paraissent pas dépasser 40 millions de francs.

Les pays que nous avons considérés jusqu'à maintenant ont bénéficié d'une industrialisation précoce ; le principe syndicaliste n'y a point trouvé un terrain favorable de développement ; aussi la prédominance du principe coopératif, exclusion faite de la France, y est-elle certaine.

§ 3. — Pays à économie syndicaliste.

Par la logique même des choses, les pays à industrialisation tardive présentent tous une particularité commune : les uns et les autres ont donné au principe syndicaliste une beaucoup plus grande extension qu'au principe coopératif ; la contexture économique de ces pays, la prédominance des classes rurales faisaient du développement des sociétés syndicales une nécessité absolue. Ces pays sont représentés en tout premier lieu par l'Allemagne, le berceau et la terre de prédilection des sociétés syndicales agricoles.

1° *Allemagne.*

A l'heure actuelle, l'Allemagne a atteint un degré élevé d'industrialisation ; sa population commerciale et industrielle équivaut à 129 0/0 de sa population agricole, cependant son

évolution industrielle est toute récente ; le mouvement coopératif allemand ne date que de 1880-1885. De très rapides progrès ont été réalisés dans cette voie ; cependant 20 ans de développement coopératif n'ont pas complètement fait perdre aux sociétés agricoles l'avance considérable qu'elles possédaient. Fonctionnant depuis plus d'un demi-siècle, ces institutions ont jeté dans les classes rurales allemandes de très profondes racines ; les associations agricoles en Allemagne demeurent plus riches et plus puissantes que les sociétés distributives.

L'extension du principe coopératif en Allemagne, dans ces dix dernières années. — De 1895 à 1906, le principe coopératif a réalisé d'énormes progrès. En 1895, les coopératives allemandes englobaient environ 300.000 sociétaires, effectuant 120 millions de francs d'achats ; à la fin de 1906, on évalue à 1.200.000 le nombre des coopérateurs allemands et à 360 millions de francs leur chiffre global d'achats auprès des sociétés coopératives. En 11 années, l'effectif des sociétés distributives avait quadruplé ; leur chiffre d'affaires avait triplé ; peu de pays coopératifs présentent un coefficient de développement plus élevé.

Plus remarquables encore sont les progrès de la Fédération d'achat allemande. De 1895 à 1907, son chiffre d'affaires est passé de 1.878.751 marks à 60 millions et demi de marks, réalisant ainsi un accroissement égal à 33 fois le chiffre d'affaires primitif.

De pareils progrès permettent aux coopératives distributives allemandes de rattraper progressivement l'avance des associations agricoles.

Vue d'ensemble des associations agricoles allemandes. — Il est assez malaisé de connaître le montant global des ventes des sociétés syndicales allemandes. Seul, le nombre même des associations agricoles est assez exactement connu : en

1888, l'Allemagne possédait environ 4.000 associations agricoles de toute nature ; au 1er janvier 1907, ce nombre s'était élevé à 19.542 sociétés, comprenant 1.682.711 membres ; toutefois, à raison de doubles emplois absolument certains, il semble que les associations agricoles allemandes ne comptent pas plus de 1.400.000 sociétaires environ, c'est-à-dire un 6e en plus seulement que les sociétés distributives (1).

L'importance du chiffre global d'affaires de ces sociétés est plus difficile à évaluer ; une semblable tentative demeure cependant possible, car la très grande majorité d'entre elles est rattachée au Reichsverband (ou Union de Darmstadt et de Neuwied réunies).

Développement actuel des associations agricoles rattachées au Reichsverband. — A la date du 1er juin 1906, le Reichsverband ne comprenait pas moins de 16.794 sociétés ; donc moins de 2.800 associations restaient à cette date en dehors des cadres de cette Union (2).

Les trois quarts de ces sociétés sont des sociétés de crédit. Sur les 11.533 sociétés de crédit adhérentes, 10.786 présentaient des rapports ; elles comprenaient en 1905, 954.473 membres et avaient accordé 477 millions de marks de crédit durant l'exercice tout entier ; 937 millions de marks qui avaient été prêtés — soit 1.152 millions de francs — n'étaient pas remboursés à la fin de l'année.

Sur les 1.744 sociétés d'approvisionnement agricole que comprenait le Reichsverband en 1905, 1.674 envoyèrent leurs rapports, elles possédaient 178.232 membres et faisaient 47.999.878 marks d'achats de toute nature.

La même année, les 1.387 laiteries adhérentes qui fournirent leurs rapports, englobaient 194 064 membres et avaient vendu 135 millions de marks de produits Les autres sociétés du

(1) Bourguin, *ibid.*, 3e édit., p. 460. — Crémone, 1907, p. 160.

(2) *Zentral-Verband deutscher Konsumvereine für* 1907, p. 126 à 135. — Congrès de Crémone, 1907, p. 162-164.

Reichsverband avaient un chiffre d'affaires approximatif de 90 millions de marks.

Au total, nous comptons, en ce qui concerne les sociétés de crédit, 1.152 millions de francs de prêts non remboursés à la fin de l'exercice 1905. Les autres sociétés syndicales arrivent, du fait de leurs ventes ou du fait de leurs achats, à un chiffre général d'opérations de 273 millions de marks, soit 338 millions de francs environ.

Ces chiffres sont considérables ; ils prouvent la richesse des sociétés syndicales de crédit allemandes ; la puissance financière des sociétés affiliées au Reichsverband est colossale ; seules, les sociétés distributives du Royaume-Uni sont dignes de leur être comparées.

Sans doute, les sociétés de crédit du Reichsverband ne possèdent qu'un capital social et un fonds de réserve peu conséquents : 18 millions de marks d'une part, 29 millions de marks d'autre part ; les distributives allemandes affiliées à l'une des deux Unions coopératives disposent de capitaux presque aussi importants : 20 millions de marks de capital social, 7 millions de marks de fonds de réserve ; mais la supériorité des sociétés de crédit allemandes éclate, quand on considère la somme de leurs emprunts et dépôts ; ceux-ci n'atteignent pas moins de 1.134 millions de marks, au lieu que les distributives affiliées au Zentral-Verband ou à l'Allgemeine-Verband ne disposent que de 15 millions d'emprunts et dépôts.

Les sociétés de crédit allemandes ont ainsi la gestion directe de 1.182 millions de marks, soit un milliard et demi de francs ; les sociétés distributives anglaises, jointes aux deux Wholesales de Manchester et Glascow, contrôlent de leur côté un milliard de francs ; au point de vue externe et sous le rapport de leur puissance financière, ces deux groupes si différents de sociétés sont donc comparables les uns aux autres ; ce simple rapprochement suffit à faire l'éloge des associations agricoles allemandes. En réalité, une différence profonde les sépare ; les associations agricoles allemandes ont emprunté

96 0/0 des 1.500 millions dont elles ont la gestion ; coopératives et Fédérations anglaises n'ont, au contraire, emprunté que 22 0/0 des capitaux qu'elles s'emploient à gérer.

D'ailleurs, cette puissance financière des associations allemandes qui paraît formidable, se traduit par un chiffre d'affaires véritable très inférieur à celui des distributives anglaises. Les sociétés de crédit agricoles affiliées au Reichsverband avaient prêté à leurs membres 1.152 millions de francs à la fin de 1905, mais il est intéressant de connaître non pas tant l'importance des prêts consentis que le montant des intérêts payés par les sociétaires emprunteurs ; seules, les sommes payées à titre d'intérêt marquent la consommation de crédit qui a été faite ; le montant de ces intérêts est seul comparable au montant des achats faits par les membres des sociétés distributives. 1.152 millions de francs prêtés à 5 0/0 donnent 57 millions et demi d'intérêts, il est certain que toutes ces avances ne sont pas consenties pour l'année entière ; ce chiffre considérable de prêts se traduit finalement par celui de 50 millions d'intérêts annuels. Ces 50 millions d'intérêts annuels joints aux 338 millions de ventes ou d'achats des autres associations agricoles adhérentes au Reichsverband, nous fournissent le chiffre d'affaires global de 388 millions de francs.

Environ le quart des 19.542 associations agricoles que comptait l'Allemagne au début de 1907, n'avaient pas envoyé leur rapport au Reichsverband ou n'avaient même pas adhéré à cette Union. Ces sociétés sont dans l'ensemble moins importantes que les sociétés qui ont fourni leur rapport au Reichsverband ; évaluons leur chiffre d'affaires au sixième environ du chiffre total d'affaires des sociétés du Reichsverband ; leurs ventes annuelles atteindraient donc à 60 millions de francs environ ; ces 60 millions joints aux 388 millions d'affaires des sociétés du Reichsverband donnent un total approximatif de 450 millions de francs de ventes annuelles.

19.542 associations agricoles de toute nature ; 1.400.000 so-

ciétaires et 450 millions de ventes annuelles, tel est le bilan approximatif du mouvement syndicaliste agricole allemand à l'heure actuelle.

On voit que l'importance supérieure des sociétés agricoles allemandes peut s'apprécier d'une façon assez exacte : 200.000 sociétaires et 90 millions de ventes annuelles marquent cette supériorité.

L'avance que possède en Allemagne, par rapport au principe coopératif,le principe syndicaliste — envisagé seulement sous le rapport des sociétés agricoles — n'apparaît pas comme très considérable, si l'on considère essentiellement, ainsi qu'on le doit, l'effectif et le chiffre d'affaires de ces deux groupes de sociétés et non l'importance des capitaux dont la gestion leur est impartie.

L'avance des sociétés syndicales agricoles de l'Allemagne est réelle ; mais, il convient de tenir compte des progrès si manifestes et si rapides des distributives allemandes ; en 11 ans, elles ont quadruplé leur effectif et triplé leur chiffre d'affaires ; il n'est pas impossible que ces sociétés acquièrent, un jour assez rapproché de nous, une importance très comparable à celle des associations agricoles.

2° *Danemark.*

A l'heure actuelle, il est fort peu de pays européens qui ne se soient pas ralliés au type industriel des grandes nations modernes : parmi les différents pays considérés au cours de cette étude, le Danemark est seul, avec la Hongrie et l'Autriche, à s'être montré absolument réfractaire à toute évolution industrielle.

L'économie nationale du Danemark est essentiellement agricole ; sa population commerciale et industrielle n'équivaut qu'à 76 0/0 de sa population agricole ; un pays aussi spécifiquement agricole devait de toute nécessité faire l'application la plus large du principe syndicaliste.

Le mouvement coopératif danois. — Cependant depuis une

vingtaine d'années environ, le mouvement coopératif danois a réalisé de très remarquables progrès.

En 1896, 116.250 sociétaires inscrits dans 750 coopératives achetaient aux sociétés dont ils étaient membres, 21 millions de francs de marchandises. En 1906, 180.000 sociétaires répartis entre 1.200 à 1.300 sociétés se sont procuré 62 millions de marchandises par la voie coopérative : si l'effectif de ces sociétés n'avait augmenté en 11 ans que de moitié, du moins le chiffre d'affaires des mêmes sociétés avait-il triplé.

La Fédération d'achat de Copenhague pendant le même laps de temps, septuplait ses ventes annuelles qui passaient de 5.800.000 à 42.713.900 francs. Les progrès de la coopération danoise sont si remarquables que, d'un accord presque unanime, le Danemark a été reconnu comme étant « la perle coopérative de l'Europe continentale ».

Extrême importance du mouvement syndicaliste danois. — Si rapides que fussent les progrès de la coopération danoise, le mouvement syndicaliste a porté au Danemark des fruits plus vigoureux et plus beaux que le mouvement coopératif.

L'agriculture danoise a véritablement trouvé son salut dans la pratique des associations agricoles. En 1896, les différentes sociétés syndicales agricoles exportaient des produits pour une valeur de 150 millions de francs ; en 1906, l'exportation des produits agricoles fabriqués ou simplement vendus par ces sociétés, se montait à une valeur globale de 300 millions : l'exportation des produits agricoles avait doublé sensiblement pendant que les sociétés distributives triplaient leur chiffre d'affaires. Malgré la progression plus rapide des sociétés distributives, les ventes syndicales agricoles atteignent un montant beaucoup plus élevé que les ventes coopératives ; en 1906, les ventes coopératives représentaient seulement 1/5 des ventes agricoles syndicales du Danemark (1).

(1) Bourguin, *ibid.*, 3ᵉ édit., p. 469. — Congrès de Crémone, 1907, p. 209.



Ces associations agricoles étaient au nombre de 1.106 en 1903 ; leur nombre n'a pas sensiblement varié depuis.

L'effectif des associations agricoles du Danemark n'est pas exactement connu ; on peut évaluer à 160.000 environ le chiffre global des agriculteurs danois intéressés à ces sociétés. Les 1.076 laiteries syndicales que comptait le Danemark en 1907, comprenaient 157.537 membres ; les quelque 50 associations que compte le Danemark en dehors des laiteries syndicales ne comprennent, pour ainsi dire, aucun agriculteur ne faisant pas déjà partie des laiteries syndicales.

Un peu plus de 1.100 sociétés syndicales, 160.000 sociétaires et 300 millions de francs de ventes annuelles, tel est le bilan des sociétés syndicales danoises en 1906.

Coopératives distributives et sociétés syndicales agricoles danoises ont approximativement le même effectif : 180.000 et 160.000 sociétaires ; mais le chiffre d'affaires coopératif n'est que le 1/5 du chiffre d'affaires syndical ; la prééminence du principe syndicaliste au Danemark apparaît ainsi dans toute sa force.

Nous possédons trop peu de renseignements statistiques sur les mouvements coopératif et syndicaliste agricole en Hongrie, en Autriche et en Hollande, pour pouvoir utilement comparer l'un à l'autre ces deux mouvements au sein de chacun de ces pays ; nous savons seulement qu'en Hongrie et en Autriche, le mouvement syndicaliste a l'hégémonie sur le mouvement coopératif : qu'à l'inverse, en Hollande, le mouvement coopératif, si faible soit-il, paraît plus développé que le mouvement syndicaliste.

§ 4. — Conclusion.

Une conclusion s'impose à la fin de cette trop longue enquête : le jugement qu'il est permis de porter sur l'importance respective des mouvements syndicalistes agricoles et coopératifs est absolument différent, selon que nous considérons des pays dont l'industrialisme est plus ou moins avancé.

Inexactitude de la loi de coïncidence de l'économie industrielle et de l'économie coopérative.

L'idée d'une coïncidence — nécessaire, pense-t-on — entre l'économie industrielle et l'économie coopérative, disons entre le degré d'industrialisation d'un pays et l'importance absolue de son mouvement coopératif, est un des concepts qui se présentent le plus naturellement à l'esprit, quand on entreprend l'étude comparée des mouvements coopératifs et syndicalistes dans les différents pays d'Europe. Il semble que les pays industriels doivent toujours donner naissance à un vigoureux mouvement coopératif et qu'au contraire le principe coopératif doit misérablement végéter, en pays essentiellement agricoles.

Dans l'ensemble, cette induction est parfaitement fondée ; toutefois cette règle souffre certaines restrictions.

L'industrialisme d'un pays n'est pas une condition suffisante à l'extension du principe coopératif; cette constatation est de toute évidence : la France, la Belgique et la Hollande nous en fournissent la preuve la plus nette. A tout prendre, pareille restriction à la loi de coïncidence présumée n'a pas lieu de nous étonner beaucoup ; il ne suffit pas qu'un mouvement économique soit possible, pour qu'il se manifeste avec toute l'intensité que l'on aurait pu prévoir.

Il faut faire un pas de plus : la loi de coïncidence a besoin de subir un correctif beaucoup plus grave : *l'industrialisme d'un pays qui n'est pas la condition suffisante d'un mouvement coopératif prospère, n'est pas — en sens inverse — une condition nécessaire à la prospérité de ce mouvement*. Le Danemark — et la Hongrie, à un plus faible degré — nous fournissent la preuve évidente que le principe coopératif peut se développer en pays rural, en dehors de toute classe industrielle, dans les rangs des salariés agricoles et des petits propriétaires récoltant eux-mêmes.

En conclusion, il paraît certain que l'industrialisme d'un pays n'est pas plus une condition nécessaire que suffisante à

l'extension du principe coopératif ; disons seulement que *l'économie industrielle d'un pays, sans être un facteur essentiel — nécessaire et suffisant — à tout mouvement coopératif, est un élément éminemment favorable à l'extension du principe coopératif.*

Il demeure impossible de parler d'une loi de coïncidence nécessaire de l'économie industrielle et de l'économie coopérative ; cette prétendue loi n'a aucun caractère impérieux ; elle n'implique qu'une tendance générale, souvent démentie par les faits. Telle est donc sur ce point la conclusion de toute notre étude — conclusion décevante et tout à fait propre à inspirer le découragement — Heureusement, nous est-il permis de serrer de plus près la réalité et de découvrir un point de vue d'où il nous sera possible de mieux apercevoir l'ensemble des faits. L'étude comparative des mouvements coopératifs et syndicalistes nous conduit à formuler une loi plus exacte qui semble, véritablement impérieuse et contraignante. Sans doute, *une économie industrielle puissante* n'est la condition ni suffisante ni nécessaire d'un mouvement coopératif prospère, du moins cette économie industrielle puissante *est-elle une condition indispensable à l'hégémonie du mouvement coopératif dans ce pays par rapport au mouvement syndicaliste agricole.*

Loi de prédominance du mouvement coopératif sur le mouvement syndicaliste agricole dans les pays nettement industrialisés.

Un résultat extrêmement remarquable s'observe ; parmi les 9 pays coopératifs que nous avons soumis à notre examen, il n'en est que quatre : l'Angleterre, la Belgique, la Suisse et la Hollande, qui ont marqué un développement coopératif supérieur à leur développement syndicaliste agricole. Or, ces quatre nations sont précisément celles qui ont réalisé le degré le plus élevé d'industrialisation ; « le coefficient d'industrialisation » de ces pays, disons le rapport de leur population commerciale et industrielle à leur population agricole

n'est pas inférieur à 549 0/0, 290 0/0, 187 0/0 et 172 0/0.

Avons-nous soin d'évaluer le pourcentage entre le montant des ventes coopératives annuelles et le montant des ventes syndicales agricoles de ces pays ? Nous voyons que le chiffre d'affaires des sociétés coopératives anglaises équivaut à 3.168 0/0 du chiffre d'affaires des sociétés syndicales du Royaume-Uni. La Belgique et la Suisse fournissent les pourcentages suivants : 138 0/0 et 175 0/0. La Hollande donne également l'hégémonie au mouvement coopératif (1).

La contre-épreuve est tout aussi décisive : le coefficient d'industrialisation de l'Allemagne, de la France, du Danemark, de l'Autriche, de la Hongrie, n'est pas supérieur à 129 0/0, 112 0/0, 76 0/0, 50 0/0 et 30 0/0. Que constatons-nous ? Le chiffre d'affaires des sociétés coopératives par rapport au chiffre d'affaires des associations agricoles de ces trois premiers pays correspond seulement aux pourcentages suivants : 80 0/0, 66 0/0 et 20 0/0.

Les ventes syndicales agricoles de l'Autriche et de la Hongrie ne sont pas exactement connues, on sait seulement qu'elles sont considérables ; leur importance est bien supérieure à celle des ventes coopératives de ces pays.

La démonstration de la loi est complète. *La loi de prédominance du mouvement coopératif sur le mouvement syndicaliste agricole dans les pays nettement industrialisés,* apparaît comme absolue ; moins rigide que la prétendue loi de coïncidence de l'économie industrielle et de l'économie coopérative, elle est infiniment plus exacte ; elle peut être regardée comme définitive. Cette loi justifie la classification adoptée pour l'étude des différents pays coopératifs soumis à notre examen ; elle fournit la preuve complète que le mouvement coopératif de chaque nation est en relation étroite avec la contexture économique du pays. *Nous pouvons espérer que toutes nations, même les nations à économie nettement agri-*

(1) Voir la statistique générale n° 5, p. 468

cole, connaîtront un jour un développement coopératif intense, mais il n'est pas raisonnable de penser que ces nations donneront au principe coopératif une extension plus grande qu'au principe syndicaliste agricole. La loi de prédominance, interprétée a contrario, impose cette solution.

Statistique générale n° 4.

TABLEAU COMPARATIF DU MOUVEMENT COOPÉRATIF ET DU MOUVEMENT SYNDICALISTE AGRICOLE, EN 1906 (1).

	MOUVEMENT COOPÉRATIF				MOUVEMENT SYNDICALISTE AGRICOLE		
	Nombre des sociétés distributives recensées	Nombre de leurs membres	Leur chiffre d'affaires global	Capital social souscrit des sociétés distributives	Nombre des sociétés syndicales agricoles de toute nature en 1906	Nombre approximatif des membres qu'elles contiennent	Leur chiffre d'affaires approximatif
			millions.	millions.			millions.
Royaume-Uni	1.448	2.222.417	1.584	700	500	80.000	50
Suisse............	350	170.000	70	2.714.763 fr.	3.000	120.000 (?)	40 (?)
France...........	2.166	650.000	200	Inconnu	16.500	900.000	300
Belgique..........	250	200.000	55	2 1/2	4.000	150.000 (?)	40 (?)
Allemagne........	2.070	1.200.000	360	30	19.542	1.400.000	450
Danemark........	1.200	180.000	60	Inconnu	1.106	160.000	300
Total.......	7.484	4.622.417	2.329		44.648	2.810.000	1.180
Total des pays du Continent seulement...........	6.036	2.400.000	745		44.148	2.730.000	1.130
Royaume-Uni	1.448	2.222.417	1.584		500	80.000	50

(1) Ces chiffres concernent les sociétés coopératives ou syndicales elles-mêmes et nullement les Fédérations que ces sociétés ont constituées.

Les chiffres relatifs au mouvement coopératif sont empruntés à la statistique générale n° 2, p. 158 ; les chiffres relatifs au mouvement syndicaliste agricole n'ont pas d'autres références que celles indiquées dans notre chapitre XVI, sur : *Le mouvement coopératif des principaux pays d'Europe apprécié en comparaison de leur mouvement syndicaliste agricole.*

Statistique générale n° 6.

STATISTIQUE HISTORIQUE DU MOUVEMENT FÉDÉRATIF ET DU MOUVEMENT COOPÉRATIF (1895-1906) (1).

	Nombre des membres de toutes les distributives existantes			Nombre des membres de toutes les distributives adhérentes à la Fédération		
	1895	1900	1906	1895	1900	1906
Angleterre	1.314.093 (Angleterre et Ecosse)	1.709.371 (Angleterre et Ecosse)	1.841.440	930.985	1.249.091	1.703.564
Ecosse			373.682	171.985	252.276	365.907
Allemagne	300.000	550.000	1.200.000	—	—	695.647
Danemark	110.000	140.000	180.000	30.000	79.933	155.680
Suisse	60.000	100.000	170.000	50.000	83.549	152.494
Hongrie		50.000	150.000		30.000	110.000
France	300.000	450.000	650.000			260.000
Belgique	100.000 (?)	140.000 (?)	200.000 (?)			120.000
Total général	2.184.093	3.111.871	4.725.122	1.182.970 (2)	1.694.849 (2)	3.623.292
Total des pays du Continent	870.000	1.402.500	2.510.000	80.000 (2)	193.482 (2)	1.553.821
Total de la Grande Bretagne	1.314.093	1.709.371	2.215.122	1.102 970	1.501.367	2.069.471

(1) Tous ces chiffres sont extraits des différentes statistiques déjà publiées dans le cours de l'ouvrage ; il n'y a pas de nouvelles références à indiquer.

(2) Ces 4 chiffres sont inexacts : on n'a pas tenu compte du chiffre des sociétaires des coopératives affiliées en 1895 et en 1900 à la Fédération d'achat allemande ; à être exacts, les chiffres portés au total devraient être assez notablement relevés.

Statistique générale n° 6 (suite).

STATISTIQUE HISTORIQUE DU MOUVEMENT FÉDÉRATIF ET DU MOUVEMENT COOPÉRATIF (1895-1906).

	Ventes de toutes les distributives existantes			Ventes des Fédérations d'achat			
	1895	1900	1906	1895	1900	1906	1907
	millions.	millions.	millions.	millions.	millions.	millions.	millions.
Angleterre	855 (Angleterre et Ecosse)	1.251 (Angleterre et Ecosse)	1.239	253 1/2	401	562 1/2	619 1/2
Ecosse			345	86	136 1/2	178 1/2	190
Allemagne	120	175	360	2	9 1/2	57 1/2	74 1/2
Danemark	18	40	60	4 1/2	15	40 1/2	51
Suisse	30	40	70	1	3 1/2	10 1/2	14 1/2
Hongrie		3	22		1	10	12 1/2
Autriche						8 1/2	
France	100	140 (?)	200			3 1/2	
Belgique	25 (?)	35 (?)	55 (?)			2 1/2	
Total général	1.148	1.684	2.351	348	568	875	975
Total des pays du Continent	293	433	767	8	30	134	165
Total de la Grande-Bretagne	855	1.251	1.584	340	538	741	810

Statistique générale n° 5.

PRÉDOMINANCE DU MOUVEMENT COOPÉRATIF SUR LE MOUVEMENT SYNDICALISTE AGRICOLE DANS LES PAYS NETTEMENT INDUSTRIALISÉS (1).

	Coefficient d'industrialisation (2)	Chiffre d'affaires coopératif de ces pays	Chiffre d'affaires des sociétés syndicales agricoles de ces pays	Importance des ventes coopératives (3)
		millions	millions.	
Royaume-Uni....	549 0/0	1.584	50	3.168 0/0
Belgique	290 0/0	55	40	138 0/0
Suisse...........	187 0/0	70	40	175 0/0
Hollande	172 0/0	—	—	Prédominance du mouvement coopératif.
Allemagne.......	129 0/0	360	450	80 0/0
France	112 0/0	200	300	66 0/0
Danemark	76 0/0	60	300	20 0/0
Autriche	50 0/0	—	—	Infériorité manifeste du mouvement coopératif.
Hongrie.........	30 0/0	—	—	

(1) Les chiffres reproduits à la 1re et à la 2e colonne sont empruntés aux statistiques générales nos 1 et 2, p. 70 et 158. Les chiffres de la 3e colonne reproduisent les chiffres de la statistique générale n° 4.

(2) Coefficient d'industrialisation : la population commerciale et industrielle équivaut à 0/0 de la population agricole du pays.

(3) Importance des ventes coopératives : le chiffre d'affaires des sociétés coopératives équivaut à 0/0 du chiffre d'affaires des sociétés syndicales agricoles du pays.

CHAPITRE XVII

FORMATION RÉCENTE DE LA DOCTRINE COOPÉRATIVE.

L'économie politique participe aux caractères communs de toutes les sciences du réel ; dans le domaine qu'elle embrasse, les faits ont le plus souvent précédé la théorie ; nous pouvons prendre comme exemple de cette loi la coopération : il a fallu que l'édifice atteigne déjà par endroits une magnifique élévation, pour que certains esprits spéculatifs se soient avisés de constituer de toutes pièces « la doctrine coopérative ». Cette doctrine est de formation toute récente. Deux noms sont à mettre en avant : Charles Gide et Béatrice Potter.

Me Béatrice Potter mérite d'être indiquée comme s'étant employée à construire la doctrine coopérative ; mais son esprit essentiellement pratique, tout à fait conforme au génie anglais, ne s'est pas longtemps attardé à la recherche de la théorie (1).

Le créateur véritable de la doctrine coopérative a été M. Charles Gide ; le premier d'entre tous les auteurs économiques, il s'est appliqué à prévoir quelles modifications le principe coopératif, supposé étendu à l'infini, apporterait à la structure économique de la société. En toute équité, le nom de M. Charles Gide est devenu inséparable de la doctrine coopérative (2).

(1) B. Potter, *La coopération en Grande-Bretagne*, 1905 ; chap. VII et VIII.

(2) Ch. Gide, *La coopération*, Conférences de propagande, Larose, 1900.— *Les sociétés coopératives de consommation*, Colin, 1904.

Robert Owen et Fourier n'ont pas fondé la doctrine coopérative. — D'aucuns s'étonneront peut-être que nous n'indiquions pas Robert Owen ou Fourier, comme le père de la coopération distributive ; aussi bien est-il nécessaire de s'expliquer clairement sur ce point. La coopération distributive — c'est du moins ce qui doit résulter de toute cette étude — n'est rien, sinon un principe particulier de répartition des profits réalisés ; cette règle reçoit ici son application nécessaire.

Si nous entendons, ainsi qu'il convient, l'expression « coopération distributive » au sens scientifique du mot, il est non pas probable, mais indubitable que ni Robert Owen en Angleterre, ni Fourier en France, n'ont jamais eu la moindre intuition de ce qu'était la coopération distributive ; leurs conceptions étaient diamétralement opposées.

Que Robert Owen ne soit point qualifié à revendiquer la paternité de l'idée coopérative, cette affirmation est de toute évidence, nous n'en voulons pour preuve que l'affirmation si nette de M. Dolléans, dont le nom fait autorité dans la matière. M. Dolléans a fait tout récemment une étude très approfondie des écrits et de l'œuvre de Robert Owen :

« On a fait d'Owen le père du mouvement coopératif moderne ; il l'a été par ses disciples, mais très inconsciemment. *Par coopération, Robert Owen*, lorsqu'il opposait le système individualiste de concurrence au système de coopération mutuelle, *entendait parler de communisme.* Les premières sociétés coopératives qui réunissent ses disciples sont des associations dont les membres versent une cotisation hebdomadaire, dans l'unique dessein d'accumuler un capital destiné à la fondation de villages communistes ; la coopérative de production communiste est la préoccupation essentielle des premiers congrès coopératifs (1831-1832) » (1). Les Unionhops de 1828-1832 dont il s'agit ici constituent non des coopératives distributives, mais des coopératives de solidarité.

(1) Dolléans, *Robert Owen.* Georges Bellais, 1905, p. 176.

Après s'être montré très longtemps dédaigneux à leur endroit, Robert Owen finit par recommander l'emploi des coopératives de solidarité, mais ces sociétés n'avaient rien de commun avec les distributives. Owen ne fut nullement amené soit à imaginer, soit à préconiser le principe coopératif de répartition des profits.

Les disciples d'Owen et le principe coopératif de répartition des profits sociaux. — La vérité est très différente de l'opinion qui est professée ordinairement : Robert Owen et Fourier ont créé en Angleterre et en France dans les classes ouvrières un état d'âme, une tendance générale au groupement, à l'association, qui a provoqué l'éclosion de toutes sortes de communautés, de sociétés collectivistes ; l'insuccès de ces communautés a fait germer chez des socialistes écossais ou anglais, peut-être chez Alexandre Campbell, en tout cas chez Charles Howarth, l'idée de la répartition des profits au prorata des achats : le principe coopératif était trouvé.

Robert Owen a le mérite d'avoir eu pour disciples des hommes comme Campbell et Howarth qui ont trouvé et appliqué le principe coopératif de répartition. De plus, les théories qu'Owen avait professées sur l'*échange équitable* ont été réalisées par les sociétés coopératives constituées par ses disciples (1). Il a donc indiqué le but, ses disciples ont trouvé et appliqué le moyen ; mais à être juste, il faut ajouter que ces idées d'échange équitable, de juste prix, sont aussi vieilles que le monde et ne caractérisent nullement l'œuvre d'Owen.

Robert Owen a considérablement favorisé par avance le mouvement coopératif en préparant inconsciemment le terrain où ce mouvement devait prendre racine, mais il n'a absolument pas imaginé le mécanisme coopératif.

Inspirations analogues de Fourier et d'Owen. — L'inspiration qui a guidé toute l'œuvre de Fourier est tout à fait sem-

(1) B. Potter, p. 29.

blable à l'inspiration d'Owen : cependant le rôle de Fourier est toujours resté beaucoup moins considérable ; à vrai dire, son influence sur la formation des coopératives distributives a été absolument négligeable, la France s'étant tout de suite donné pour mission de provoquer un mouvement général d'associations ouvrières de production. La propagande de Fourier, pourtant identique à la propagande d'Owen, n'a suscité chez aucun des membres de la classe ouvrière française l'idée du mécanisme coopératif.

En conclusion, *Owen et Fourier ont été historiquement les précurseurs du mouvement coopératif en Angleterre et en France, mais ni l'un ni l'autre n'en a été à aucun degré le père* ; pas plus Owen que Fourier n'a seulement soupçonné le principe de la répartition des profits à proportion des achats.

La vérité est plus simple : « le système coopératif n'est pas sorti du cerveau d'un savant ou d'un réformateur, mais des entrailles mêmes du peuple (1) ». D'humbles ouvriers anglais ou écossais, aux environs de 1844, d'humbles artisans suisses vers 1847 ont imaginé le principe coopératif ; il a fallu que pendant un demi-siècle les sociétés coopératives se développent, grandissent et se ramifient, pour que la doctrine coopérative commence à être seulement ébauchée : les faits ont manifestement précédé la théorie.

M. Charles Gide et Mᵉ Béatrice Potter ont été les premiers constructeurs de la doctrine coopérative ; en attribuer le mérite à Owen ou à Fourier est la plus étrange des erreurs historiques que l'on puisse commettre ; nous n'adopterons pas un point de vue si manifestement défectueux.

Faire remonter l'origine de la coopération à Robert Owen ou à Fourier revient à commettre une erreur grave ; cette erreur est fâcheuse : ce point de départ erroné n'a pas tardé à porter ses fruits. Peu à peu, on a pris coutume d'englober

(1) Ch. Gide, *Les sociétés coopératives de consommation*, Colin, 1904, p. 12.

sous l'expression générale de « doctrine coopérative » tout un ensemble de théories et de conceptions, véritable fatras où ont pris place les systèmes les plus opposés et les plus contradictoires. Certaines de ces théories ont l'origine la plus reculée ; avant d'avoir pris rang dans la doctrine coopérative, elles avaient cheminé lentement à travers toute l'histoire sous des noms toujours renouvelés : à côté de ces conceptions d'un caractère si archaïque, la doctrine coopérative, à proprement parler, est faite d'idées essentiellement neuves. Au total, point d'homogénéité, mais partout des contradictions et des oppositions violentes.

Une semblable méthode, un pareil éclectisme dans la construction de la doctrine coopérative ne peut conduire qu'aux pires résultats. La théorie coopérative, pour prendre conscience d'elle-même, a besoin de devenir homogène ; elle doit se débarrasser de cette masse énorme de scories et de détritus qui l'altèrent ; séparé de tout alliage, le métal apparaîtra enfin à l'état pur.

La doctrine coopérative ne remonte pas à 20 ans de date ; à l'heure actuelle, elle est constituée ; il ne lui reste plus qu'à jeter résolument par-dessus bord tous les corps étrangers dont elle demeure encore alourdie. En effectuant ce travail d'élimination, nous rechercherons directement quels sont son essence et son contenu.

CHAPITRE XVIII

LA THÉORIE COOPÉRATIVE CENTRALE OU THÉORIE FÉDÉRALISTE.

Le discrédit actuel du régime du salariat. — Aucune institution sociale n'est peut-être aussi vivement critiquée à l'heure actuelle que le salariat. La situation d'un grand nombre de salariés, restés jusqu'à l'heure actuelle profondément misérables, a jeté sur le régime tout entier un profond discrédit ; beaucoup de nos contemporains ne réussissent pas à distinguer entre le mécanisme même de ce régime et les conditions dans lesquelles l'institution est parfois pratiquée de nos jours. L'erreur de raisonnement peut se toucher du doigt ; sans doute, le salariat se résout trop souvent de nos jours par des salaires de famine et s'accompagne trop fréquemment de conditions de travail absolument inhumaines et abusives ; cependant telle n'est point l'essence même du régime. Le salariat, comme toutes les institutions humaines, est susceptible de corruptions et d'abus ; ces abus sont odieux, si l'on considère les salariés les moins rétribués de l'agriculture ou de l'industrie ; mais ces abus disparaissent complètement, si l'on se reporte aux salariés qui occupent le rang le plus élevé de l'échelle sociale : les fonctionnaires des administrations publiques, les ingénieurs des grandes compagnies, les directeurs et administrateurs des sociétés financières. La rémunération de ces salariés du grade supérieur a toujours passé pour suffisante et susceptible d'assurer une vie non seulement aisée, mais agréable et même luxueuse ; rien n'empêche d'estimer que le progrès social amènera dans un avenir assez lointain toutes les classes de salariés, à bénéficier de condi-

tions de travail, si ce n'est identiques, du moins assez comparables (1).

C'est seulement à raison des déviations dont il est trop souvent accompagné, que le salariat est envisagé parfois comme une institution odieuse. Faute de partager cette conviction, beaucoup d'esprits généreux parmi les apôtres de la coopération se sont trouvés aux prises avec un dilemme redoutable : comment concilier l'abolition du salariat avec le mécanisme du régime coopératif, et, si cet essai de conciliation aboutit à un échec, lequel de ces deux termes doit être sacrifié au second ?

Le maintien du salariat dans l'économie coopérative. — Que l'incompatibilité soit absolue entre l'abolition du salariat et la pratique du régime coopératif, semblable vérité est de toute évidence. En régime coopératif, toute entreprise de vente et de production appartient exclusivement aux consommateurs associés, groupés sous la forme de sociétés distributives ou de Fédérations d'achat : le personnel employé ne reçoit qu'un salaire, il n'a aucun droit de propriété ni de direction sur les entreprises commerciales ou industrielles auxquelles il apporte sa force de travail. Le régime coopératif n'abolit nullement le salariat ; tout à l'inverse, il en étend toujours davantage l'application.

Le régime capitaliste, à côté de très vastes entreprises qui absorbent le travail de véritables armées de salariés, implique une multitude de toutes petites exploitations qui confondent dans la même personne la qualité de patron et celle de travailleur.

Le régime coopératif, comme le socialisme d'Etat, suppose au contraire la disparition complète de tous ces artisans, propriétaires et directeurs de ces minuscules entreprises autono-

(1) Bourguin, *ibid.*, chap. XVIII, section III. *L'avenir du salariat*, p. 366 à 377.

mes qui forment dans certaines catégories plus des 9/10 du nombre total des exploitations modernes.

Non seulement le régime coopératif n'entraînera aucune régression dans le régime du salariat, mais il aura pour effet d'universaliser cette institution et d'abolir toutes les dérogations qu'y apporte actuellement le régime capitaliste : le salariat demeure la base nécessaire, exclusive de l'édifice coopératif.

Essais de conciliation du coopératisme et du salariat. — Semblable constatation a eu pour résultat d'inquiéter beaucoup d'excellents et généreux esprits, animés d'un enthousiasme aussi ardent à abolir le salariat qu'à installer le régime coopératif. Ces termes sont inconciliables ; aussi a-t-il fallu imaginer on ne sait quels compromis et quels accords transactionnels pour concilier ces deux contraires. Le modèle du genre est sans doute ce système ingénieux auquel les Anglais ont donné le nom de *copartnership system.*

§ 1. — Examen des théories qui restent en dehors de la doctrine coopérative.

1° *Le « copartnership system » ou système de la copropriété ouvrière.*

Associer les ouvriers et employés des entreprises coopératives et fédératives à la direction et à la propriété des sociétés, les admettre à se faire représenter par des délégués au conseil d'administration de ces sociétés et leur donner en fin de compte, à titre de co-associés, une part des bénéfices ; en un mot, associer étroitement ces deux éléments opposés : l'élément consommateur et l'élément producteur, tel est le caractère propre du copartnership system.

Cette conception sociale est de celles qui, par l'élévation de leurs aspirations, honorent ceux qui en ont été les créateurs et les défenseurs. Ce souci constant d'élever tous les ouvriers et employés d'une entreprise au rang de directeurs

et copropriétaires procède de cette haute inspiration morale qui, en tout temps, a été la préface indispensable à chaque progrès social ou économique ; à une époque où l'économie politique apparaissait comme rigide, immuable et absolument étrangère à tout sentiment de justice, il est heureux pour l'honneur même de la science économique, que des philanthropes et des économistes se soient laissés inspirés, dans leurs rêves d'avenir, par la générosité de leur cœur et l'élévation de leur pensée.

Toutefois, il importe de considérer la réalité de face : l'idée directrice du copartnership system apparaît nettement aujourd'hui comme le résultat d'un mirage ou d'un rêve. Sans doute, l'application matérielle de ce système social demeure physiquement réalisable : cependant cette conception sort complètement du cadre de ces possibilités sociales, véritables lois de la nature économique que les hommes sont aussi impuissants à enfreindre que les lois de la nature physique. L'expérience moderne condamne expressément cette conception ; le copartnership system semble n'avoir absolument aucun avenir, parce qu'il ne correspond pas à une idée pratique d'organisation sociale.

Mécanisme du copartnership system. — Cette théorie a été ardemment préconisée par l'école des Socialistes chrétiens dont la réputation et l'influence et Angleterre, aux environs de 1848-1850, ont été si grandes ; elle a été reprise tout récemment par la Labour Copartnership Association ; celle-ci s'est appliquée à en préciser les termes et l'a baptisée du nom qu'elle porte aujourd'hui. Le système a acquis une assez grande netteté : les bénéfices de fin d'année sont répartis selon un taux uniforme au prorata des salaires versés aux ouvriers et au prorata des achats effectués par les sociétaires consommateurs ; les ristournes que touchent les employés et ouvriers sont converties en obligations ou parts sociales ; celles-ci confèrent à leurs porteurs les mêmes droits de vote et de

direction qu'aux consommateurs membres de la société.

Le Magasin de gros de Glascow mis à part, il n'existe jusqu'à maintenant aucun exemple de Fédération qui ait admis ce système, d'une application matérielle pourtant si simple ; de même il n'y a pour ainsi dire à l'heure actuelle aucune société distributive qui ait suivi l'exemple de la Fédération écossaise.

Cet échec général est très caractéristique ; il montre toute la répugnance qu'éprouvent à pratiquer pareil système les consommateurs associés et les ouvriers ou employés.

a) *Hostilité des consommateurs groupés en coopératives à admettre la copropriété ouvrière.* — Les consommateurs associés se refusent universellement, peut-on dire, à partager avec le personnel employé par eux, la direction et la propriété de l'entreprise qu'ils ont eux-mêmes constituée, par leur initiative propre et dans leur intérêt. D'ailleurs, comment contester qu'il est légitime que le bénéfice de l'entreprise revienne à ceux qui en ont eu l'initiative et en assument la direction ?

Si des consommateurs groupés en des sociétés coopératives s'écartaient de cette ligne de conduite, ils auraient à craindre que les ouvriers employés par eux ne tendent à faire adopte des mesures beaucoup plus favorables à leurs intérêts propre qu'à ceux de la collectivité des consommateurs.

Opposition nécessaire d'intérêts entre l'élément producteur et l'élément consommateur de toutes sociétés coopératives. — Le mécanisme de la société coopérative n'a pas pour résultat de supprimer l'antagonisme nécessaire du producteur et du consommateur ; du moment que la division du travail social exige la spécialisation la plus grande possible du travail humain, chacun de nous est obligé d'acheter à autrui l'immense majorité, disons plutôt, la totalité des objets qu'il consomme. Aucun régime économique n'est capable de supprimer l'antagonisme d'intérêts qui existe entre acheteurs et

vendeurs d'un même produit ; la réalité de cet antagonisme frappe de stérilité toutes les tentatives de copropriété ouvrière.

Des faits récents ont fait apparaître aux yeux de tous la profondeur de cette opposition ; dès maintenant, certaines sociétés coopératives ont éprouvé du côté de leur personnel les mêmes difficultés que les entreprises capitalistes ; des grèves ont éclaté dans les coopératives belges ; un syndicat des employés des coopératives s'est constitué à Paris pour défendre les intérêts de la corporation (1) ; les employés des coopétives distributives anglaises ont de même formé un syndicat professionnel, l'Amalgamated Union of Cooperative Employes (2). Plus récemment encore, le Congrès du Zentral-Verband, en mai 1907, à Düsseldorff, a marqué un désaccord absolu entre les sociétés coopératives et les syndicats régionaux des ouvriers et employés occupés dans ces sociétés. La prétention des syndicats professionnels d'exiger un salaire minimum a été repoussée par la grande majorité des congressistes ; on a pu craindre quelque temps une grève générale des ouvriers et employés, cependant ces derniers, redoutant un insuccès complet, se sont ravisés ; ils ont accepté les conditions offertes par les sociétés coopératives.

De pareils faits suffisent à prouver l'antagonisme profond d'intérêts qui sépare les deux éléments opposés, producteurs et consommateurs, qu'embrasse toute société coopérative. Les sociétaires des coopératives conscients de cette opposition, sont parfaitement justifiés à repousser la proposition de partager avec les ouvriers et employés la propriété et la direction des coopératives.

b) *Hostilité des employés à admettre pour eux-mêmes la copropriété ouvrière.* — Une seconde raison explique le peu de succès du copartnership system. Très souvent les ouvriers et

(1) Ch. Gide, *Les Sociétés coopératives de consommation*, p. 180.
(2) Cernesson, *Les Sociétés coopératives anglaises*, p. 404.

employés eux-mêmes ne se soucient pas de devenir copropriétaires et codirecteurs de la société à laquelle ils consacrent leur force de travail. « Bien loin de voir là ce que le raisonnement théorique semblerait pourtant suggérer, un moyen de devenir leurs propres patrons, ils y voient, à tort ou à raison, une diminution de leur indépendance, une attache. Et d'ailleurs beaucoup ne se soucient pas de courir les risques inhérents à toute entreprise industrielle et préfèrent placer dans d'autres formes d'épargne leur part de bonis » (1).

Les ouvriers, en marquant si peu d'empressement pour la doctrine de copropriété ouvrière, font preuve d'un bon sens plus perspicace que les auteurs de ces doctrines sociales, trop généreuses ; la pratique même de la vie leur a spontanément inspiré la véritable attitude à prendre.

Concluons : le copartnership system, disons ce système de copropriété ouvrière, qui dépouille les consommateurs de la direction exclusive de l'entreprise, contredit le principe de la répartition intégrale des bénéfices au prorata des achats ; il apparaît comme une conception bâtarde qui, en fait, est restée sans succès et semble sans avenir. A supposer même qu'il acquière un jour plus d'extension, — et toutes probabilités sont contraires, — il ne demeure pas douteux que, scientifiquement, semblable théorie constitue une déviation et une corruption de la théorie coopérative et fédérative ; le mouvement coopératif sera conduit à bref délai à éliminer ce corps étranger qui l'embarrasse et le paralyse.

2° *La participation aux bénéfices.*

La participation aux bénéfices est la théorie en vertu de laquelle les ouvriers et employés qui n'ont pas l'initiative de la production, reçoivent pourtant, à titre de producteurs, une certaine quotité des bénéfices, arbitrairement fixée par les membres de la société.

(1) Ch. Gide, *ibid.*, p. 181.

La participation aux bénéfices concerne soit les sociétés distributives, soit les associations ouvrières de production. Elle est plus éloignée encore du mécanisme de l'association ouvrière de production que du copartnership system.

La participation aux bénéfices, essentiellement distincte du mécanisme de l'association ouvrière de production. — Une idée vient instinctivement à l'esprit contre laquelle il faut réagir; il semble tout naturel de rapprocher, d'assimiler même le mécanisme de l'association ouvrière de production à celui de la participation aux bénéfices. En réalité, pareille assimilation serait absolument erronée ; l'association ouvrière de production, bien loin d'impliquer la participation aux bénéfices, l'exclut résolument. Non sans doute qu'une ressemblance de pure forme ne puisse pas s'observer entre ces deux institutions ; de part et d'autre, les bénéfices sont distribués, pour partie, au moins, au prorata des salaires ; mais une différence essentielle s'observe. Au lieu que les membres d'une association ouvrière ont l'initiative de la production, assument les risques commerciaux et industriels et ont un droit évident aux bénéfices de l'entreprise, les employés des coopératives distributives et les « auxiliaires » des associations ouvrières, qui bénéficient de la participation aux bénéfices, n'exercent nullement l'initiative de la production ; ils n'émargent aux bénéfices de la société qu'en vertu de la volonté libérale des membres de la coopérative.

La participation aux bénéfices est, à tel point, distincte de l'association ouvrière, qu'en fait les membres de ces associations ne la surajoutent qu'exceptionnellement au mécanisme de l'association ouvrière de production. Quand les bénéfices sociaux sont répartis indistinctement entre les ouvriers sociétaires et les simples auxiliaires de l'association au prorata de leurs salaires respectifs, il y a combinaison de ces deux mécanismes ; mais il est clair que le fonctionnement de l'un a nécessairement pour effet de contrarier le fonctionnement de

l'autre. Ces deux principes de répartition, bien loin d'être identiques, sont dans le fond absolument opposés ; il y a participation aux bénéfices, quand il y a attribution des profits sociaux aux « auxiliaires » de l'association ; il y a simple répartition en vertu du mécanisme de l'association ouvrière, quand il y a attribution des profits aux sociétaires de l'association.

Le caractère précaire des pratiques de participation aux bénéfices. — La participation aux bénéfices, tout à fait distincte de l'association ouvrière de production, se présente à nous comme une déviation de la théorie coopérative, analogue, mais sensiblement moins grave que le copartnership system : ce dernier système social rend les ouvriers juridiquement propriétaires de l'entreprise ; ils touchent à titre de co-associés une certaine part des bénéfices. La participation aux bénéfices n'a, au contraire, pas pour effet de conférer au personnel employé un droit juridique clairement défini ; en dépit des textes et des contrats, la participation aux bénéfices apparaît toujours jusqu'à un certain degré comme une faveur, une concession gracieusement accordée par les sociétés coopératives à leur personnel.

Dans la très grande majorité des cas, la coopérative peut, à chaque assemblée générale ou même à chaque réunion du conseil d'administration, mettre fin à cette pratique qui ne repose pas sur un contrat, un accord bilatéral.

La force même des choses condamne la participation aux bénéfices à constituer non un droit strictement défini, mais beaucoup plutôt une simple libéralité. Il est impossible de permettre au personnel employé de vérifier dans les livres de comptes de la société, le montant réel des bénéfices réalisés ; les y autoriser reviendrait à déposséder les membres de la société de leur droit de propriété et de direction ; nous serions ainsi directement ramenés au système de la co-propriété ouvrière.

Le personnel admis au partage des bénéfices doit de toute

nécessité admettre pour base de calcul les bénéfices annoncés en assemblée générale ou inscrits aux bilans ; le conseil d'administration se réserve donc implicitement le droit de déclarer un chiffre total de bénéfices inférieur aux bénéfices véritables et de réduire ainsi le montant des sommes distribuées aux ouvriers, sous forme de participation aux bénéfices.

Histoire de la participation aux bénéfices et de la copropriété ouvrière. — A une époque pas encore bien lointaine, le système de la participation aux bénéfices jouissait d'une véritable vogue. Beaucoup d'esprits voyaient en elle un facteur propre à régénérer le mécanisme même de la société économique ; aujourd'hui, chez la plupart des auteurs ou des coopérateurs, semblables illusions se sont dissipées. L'expérience a surabondamment montré le peu d'efficacité de cette institution ; non sans doute qu'aucune tentative de participation aux bénéfices n'ait été faite, mais l'expérience a fourni la preuve de l'influence presque nulle des résultats atteints. Quelques Fédérations d'achat pratiquent cette institution ; la Fédération coopérative de Belgique répartit un peu plus de 1 0/0 de ses bénéfices nets à ses employés ; cette allocation est tout à fait négligeable.

La Wholesale de Glascow : application de la participation aux bénéfices et du système de la copropriété ouvrière. — L'exemple le plus fameux de participation aux bénéfices est fourni par la Wholesale de Glascow. Plusieurs systèmes de participation aux bénéfices ont été successivement employés par la Wholesale écossaise. Pendant longtemps, une distinction fut faite dans l'attribution des bénéfices entre les ouvriers et employés de la Wholesale, selon qu'il étaient occupés aux services de production ou aux services de distribution de la Fédération ; les bénéfices qu'ils touchaient étaient calculés sur des bases différentes. Depuis 1892, la participation aux bénéfices est uniforme pour les ouvriers et employés des deux services.

Ce mécanisme est, en propres termes, le mécanisme de la participation aux bénéfices : cependant la Wholesale de Glascow est allée plus loin, elle a fait application du copartnership system ; elle a décidé que la moitié des bonis attribués aux ouvriers et employés serait retenue et portée à leur crédit sur les livres de la Wholesale. Ces sommes restent la propriété des employés et constituent des dépôts entre les mains de la Fédération ; elles rapportent 3 0/0 à leurs propriétaires. L'employé de la Fédération ne peut retirer le montant de ses dépôts que trois mois après son départ (1). En revanche, les ouvriers et employés propriétaires de dépôts auprès de la Wholesale sont autorisés, à partir de l'âge de 21 ans, à convertir ces sommes en dépôt,en obligations de la Wholesale ; ils sont alors obligés de souscrire chacun à leur choix un nombre d'obligations de 1 L. compris entre 5 et 50, cependant les mêmes droits ne leur sont pas conférés qu'aux sociétés distributives adhérentes ; ils ne peuvent se faire représenter aux assemblées générales qu'à raison d'un délégué par 150 ouvriers sociétaires ; les ouvriers et employés de la Wholesale n'envoient actuellement que 4 délégués aux assemblées générales.

Malgré cette limitation si stricte de leurs droits de représentation, il est permis de dire qu'ouvriers et employés de la Wholesale sont associés à la propriété et à la direction de la société ; l'actionnariat leur est conféré ; il y a là une véritable application du copartnership system. L'expérience nous montre que les ouvriers n'apprécient que très faiblement les avantages du copartnership system.

Inefficacité du système de la copropriété ouvrière.— La Wholesale n'a pas eu à se féliciter beaucoup de la mise en application de ce système social ; l'intérêt que portent les ouvriers et employés de la Fédération à la marche de la société, n'a

(1) Cernesson, p. 484.

pas été très stimulé par le fait qu'ils ont été admis à déléguer quatre des leurs aux assemblées trimestrielles de la Wholesale.

Inefficacité de la participation aux bénéfices. — Le copartnership system a fait la preuve de sa complète inutilité. Tout aussi inefficace s'est montrée également la participation aux bénéfices. Une infime minorité des sociétés soit anglaises soit françaises l'applique ; l'Angleterre est cependant, avec la France, la terre classique de la participation aux bénéfices. Malgré les votes successifs des congrès annuels de la Cooperative Union, malgré l'enthousiasme d'Holyoake et de quelques disciples des Socialistes chrétiens, la question n'a pas fait un pas ; la participation n'est presque appliquée nulle part. Le Magasin de gros de Glascow songe lui-même à rapporter cette mesure (1).

La participation aux bénéfices, « ce condiment du salariat », ainsi que l'a très justement dénommée M. Paul Leroy-Beaulieu, est définitivement condamnée par l'expérience ; elle ne compte que quelques partisans généreux qui, par amour de l'idéal, ne peuvent se résoudre à abandonner le rêve de toute leur vie. S'il nous est permis de dégager complètement du contexte la parole d'un de nos maîtres, nous dirons volontiers que « la participation aux bénéfices dans l'association de consommation constitue un régime hybride et qui ne peut avoir qu'une valeur d'expédient ; elle nous paraît sans avenir » (2).

Appliquée aux associations ouvrières de production, elle ne donne pas de meilleurs résultats.

(1) En décembre 1904, s'est réunie à Glascow une conférence des délégués des sociétés distributives ; par 132 voix contre 33, il a été proposé que la participation aux bénéfices soit supprimée dans la Wholesale écossaise (Cernesson, p. 408).

(2) Ch. Gide, *Les sociétés coopératives de consommation*, p. 186.

3° *La théorie dite individualiste de la coopération.*

La participation aux bénéfices, pas plus que le système de la copropriété ouvrière, n'est susceptible de transformer la situation juridique ni économique de l'ouvrier. Force est donc aux partisans de l'abolition du salariat de recourir à des procédés plus efficaces ; ces procédés meilleurs ne sont rien autre chose que l'emploi des coopératives incorporées ou des coopératives de solidarité, des associations ouvrières ou même des sociétés syndicales de production. Peu à peu, on s'est habitué à désigner par l'expression de « théorie individualiste de la coopération » l'ensemble des doctrines qui préconisent la mise en pratique de ces trois sortes de sociétés. Rappelons pour mémoire quel est le mécanisme de ces différents organismes.

Les *coopératives de solidarité* et les *coopératives incorporées* sont les sociétés formées par des ouvriers qui désirent trouver en s'associant l'emploi rémunérateur de leur force de travail ; ces coopératives, uniquement formées d'ouvriers producteurs, sont dues à l'initiative propre des ouvriers et leur appartiennent en toute propriété.

Les coopératives de solidarité désignent celles de ces coopératives d'ouvriers producteurs qui sont autonomes juridiquement et économiquement. Pour conserver leur caractère coopératif, en fait, elles doivent affecter tous leurs bénéfices au fonds de réserve de la société.

Les coopératives incorporées désignent celles de ces coopératives d'ouvriers producteurs qui ne sont pas autonomes, mais se trouvent soumises au contrôle ou à l'influence de coopératives distributives, de Fédérations d'achat ou même de syndicats ouvriers. Ces coopératives incorporées affectent leurs bonis tout aussi bien aux acheteurs qu'à leur propre fonds de réserve ; les coopératives incorporées sont parfaites ou imparfaites, selon que la totalité ou seulement une fraction des bénéfices annuels reçoit l'une de ces deux destinations.

Les *associations ouvrières* et les *sociétés syndicales de pro-*

duction sont les sociétés formées entre ouvriers producteurs qui, à raison de l'initiative de la production qu'ils ont eue, répartissent entr'eux les bénéfices soit au prorata des salaires payés, soit à proportion du capital souscrit par eux.

Coopératives incorporées ou de solidarité, associations ouvrières et sociétés syndicales de production rendent propriétaires et directeurs de l'entreprise, les ouvriers qui y travaillent ; l'idéal des abolitionnistes du salariat se trouve pleinement réalisé ; malheureusement, un reproche grave est à présenter sur la forme comme sur le fond même de la doctrine.

a) *Sur la forme : Dénomination défectueuse de la doctrine.* — Envisageons d'abord la question de forme ou de dénomination : il y a tout lieu de penser que l'expression choisie est singulièrement malheureuse. Appeler les doctrines qui préconisent l'emploi de ces quatre catégories de sociétés, « théorie individualiste de la coopération », c'est, à proprement parler, se servir d'une expression dépourvue de tout sens intelligible.

Le terme « individualiste » demeure inexplicable ; il ne correspond à aucune des catégories de sociétés envisagées ; le terme de « théorie autonomiste » qui a été proposé pour le remplacer est infiniment meilleur (1), il s'applique aux quatre catégories envisagées, à l'exception des coopératives incorporées ; malheureusement, au point de vue de notre définition personnelle, les associations ouvrières et les sociétés syndicales de production sont exclues par l'expression complète : « théorie autonomiste de la coopération » ; le caractère coopératif fait complètement défaut à ces sociétés ; l'expression proposée ne concerne en dernière analyse que les seules coopératives de solidarité. Il n'y a nullement lieu d'en demeurer surpris : ces différentes catégories de sociétés répondant à des espèces

(1) Ch. Gide, *Principes d'Economie politique*, 10e édit., p. 590.

ou à des principes différents, ne peuvent être désignées que par des expressions distinctes ; il faut renoncer à baptiser d'un nom unique, les diverses doctrines qui préconisent la généralisation de ces sociétés ; l'expression générale et purement négative de théorie « anti-fédéraliste » de la coopération, dont on pourrait les désigner, ne laisse pas que d'être elle-même inexacte : les associations ouvrières et les sociétés syndicales de production sortent absolument du cadre coopératif.

b) *Sur le fond* : *Défaut absolu de vitalité de ces diverses sociétés.* — Les conceptions sociales, désignées du terme de théorie individualiste de la coopération, sont donc faussement dénommées ; mais le reproche qu'on peut leur adresser est autrement plus grave, si l'on considère le fond même du problème. Ces théories se résolvent toutes en des mécanismes d'une application pour ainsi dire impossible ; aucune des espèces que recouvre cette étiquette fallacieuse, n'a résisté au choc de la vie ; le reproche capital qu'il faut adresser à ces sociétés consiste précisément à relever leur défaut absolu de vitalité.

1° *Extrême rareté des sociétés syndicales de production.* — Envisageons tout d'abord les sociétés syndicales de production ; elles ne retiendront pas longtemps notre attention; la pratique nous en fournit fort peu d'exemples ; il est extrêmement rare de voir des ouvriers mettre en commun leurs économies, constituer un atelier de production et se répartir les bénéfices au prorata des actions souscrites par eux. Les quelques sociétés conformes à ce type et qui fonctionnent de nos jours, sont presque toutes des associations ouvrières dégénérées ; leur esprit corporatif s'est peu à peu volatilisé et la répartition au prorata des salaires a fait place à la répartition au prorata des capitaux : l'importance économique de ces sociétés est presque négligeable.

2° *Très faible importance des associations ouvrières de production.* — Comment pourrions-nous porter un jugement

différent sur les associations ouvrières de production ? Chacun sait que, malgré les très brillantes espérances que ces sociétés ont fait naître, leur mouvement a, dans l'ensemble, complètement échoué ; hormis l'Angleterre et la France, les associations ouvrières sont à l'heure actuelle pour ainsi dire inconnues.

a) *En Angleterre*. — S'agit-il de l'Angleterre, on évaluait en 1906 à 21 millions de francs la somme totale des 97 associations ouvrières de production recensées dans le Royaume-Uni tout entier (1). Ces 97 associations ouvrières comprenaient la même année 18.707 ouvriers sociétaires et avaient embauché 3.403 salariés.

La faiblesse de ce mouvement d'associations apparaît nettement, quand on songe quelle faible fraction de la population ouvrière anglaise représentent les 18.707 membres intéressés par ces associations. Cette production totale de 21 millions est de même insignifiante ; elle équivaut à moins de la moitié de la production des coopératives incorporées et seulement au huitième de la production des Wholesales. Les associations ouvrières de production n'ont encore atteint en Angleterre aucune extension.

b) *En France*. — En France, les associations ouvrières ont obtenu de moins mauvais résultats ; encore ne peut-on pas parler de succès. Depuis longtemps le mouvement corporatif

(1) Si des 131 sociétés énumérées dans l'Annuaire de la Cooperative Union (Preston, 1907, p. 572-582), on retranche les 34 coopératives incorporées que nous avons indiquées — voir la Production des coopératives incorporées anglaises, p. 116-117 — on trouve ce chiffre de 97 associations ouvrières de production. De même, ce chiffre d'affaires de 21 millions de francs s'obtient en retranchant de 2.773.976 £ — chiffre d'affaires global des 131 sociétés considérées — les 1.943.561 £ de ventes des 34 coopératives incorporées ; la différence obtenue est de 830.415 £, c'est-à-dire 21 millions de francs.

demeure presque stationnaire ; il n'intéresse que 15.838 ouvriers sociétaires répartis entre 362 associations ; les 297 associations qui ont fait connaître leur chiffre d'affaires, produisent annuellement plus de 50 millions de marchandises (1).

Ces chiffres sont très certainement majorés ; la statistique officielle n'a pas pris soin de distinguer entre sociétés syndicales ou coopératives incorporées et associations ouvrières ; une forte fraction de ces sociétés répartit au prorata du capital ou des achats. D'ailleurs, même si ces chiffres étaient exacts, le mouvement corporatif français ne revêtirait pas une bien grande importance économique : il demeure peu conséquent sur la structure sociale du pays que 15.838 ouvriers français au plus, peut-être 8 ou 10.000 seulement soient occupés à travailler dans des associations ouvrières de production dont ils sont en même temps membres ; il demeure peu important aussi que 30 ou 40 millions de produits sur la production nationale proviennent des associations ouvrières.

Ces sociétés comptent pour la plupart une trentaine de membres seulement et réalisent fort peu de bénéfices (2) ; les bénéfices sociaux dont profitent ces 8 à 10.000 ouvriers, ne majorent que d'une façon insensible leurs salaires ; le seul bien que leur procurent les associations ouvrières est l'indépendance.

Moins de 19.000 ouvriers anglais et 8 à 10.000 ouvriers français vivent sous le régime corporatif : tel est le bilan de 60 ans de propagande corporative : affirmer que le mouvement a échoué revient à montrer une excessive indulgence de langage.

3° *Très faible importance des coopératives incorporées.* — Les coopératives incorporées ont donné jusqu'à maintenant des résultats assez médiocres, cependant, bien qu'elles ne se

(1) *Bulletin de l'Office du travail*, août 1907, p. 794.

(2) Ch. Gide, *Almanach de la coopération française*, 1908, p. 64.

soient pas développées, elles paraissent douées d'une vitalité peut-être un peu plus grande que les associations ouvrières ; elles bénéficient de l'appui financier et de la clientèle des coopératives distributives et des Fédérations d'achat. Constuées en grande partie grâce aux capitaux prêtés par ces organismes coopératifs du premier et du second degré, elles sont pour partie tout au moins la propriété de ces sociétés ; elles écoulent en même temps la majeure partie de leur production auprès de ces coopératives ou Magasins de gros. A ce type répondent par exemple la Verrerie d'Albi et le tissage coopératif de Gand. Commercialement et financièment soutenues par les sociétés coopératives, elles réussissent à se maintenir, sinon à faire des progrès notables.

La production des coopératives de solidarité et incorporées (pour plus de commodité dans les calculs,ces deux catégories ont été confondues) se montait en 1906 à 34 millions de francs pour l'Angleterre, à 15 millions pour l'Ecosse, à 5 millions pour l'Allemagne, à 2 millions pour la Belgique.

Les coopératives incorporées d'Angleterre et d'Ecosse comprenait en 1906, 16.835 ouvriers sociétaires et 4.928 salariés.

Les statistiques françaises sont trop mal établies pour que l'on puisse discerner quelles sociétés sont des associations ouvrières et quelles autres des coopératives incorporées ; toutefois, il est hors de doute qu'une fraction importante des 50 millions de ventes des associations ouvrières recensées par l'Office du travail au 1er janvier 1907 ressortit à des coopératives de solidarité ou incorporées.

Les coopératives incorporées ne se sont pas développées beaucoup plus que les associations ouvrières ; mais elles semblent reposer sur une base financière plus solide. Elles ont déçu les espérances que l'on avait fondées sur elles ; à tout prendre, elles n'intéressent que 16 à 17.000 ouvriers anglais, 2 à 3.000 ouvriers allemands ou belges ; que sont ces chiffres par rapport à la population ouvrière de nos sociétés modernes ?

4° *Extrême rareté des coopératives de solidarité.* — Les coopératives de solidarité ont moins bien réussi encore que les coopératives incorporées ; absolument indépendantes de tout organisme coopératif, elles ne trouvent aucun appui financier, auprès des coopératives et des Fédérations d'achat.

Ces sociétés dont les membres se font un principe inflexible d'observer le désintéressement le plus absolu, ont pour unique support, la foi socialiste ardente dont leurs sociétaires sont animés ; ces associations semblent avoir été plus répandues autrefois — avant même la création des premières sociétés distributives — que de nos jours. Les Union-Shops anglaises de 1828 à 1832 ont réalisé une magnifique floraison de coopératives de solidarité ; le mouvement n'a malheureusement duré qu'un instant de raison. Les temps modernes offrent des exemples de sociétés semblables, mais elles demeurent toujours très restreintes et le plus souvent ignorées.

Tendance à l'incorporation et à la fédéralisation graduelle des sociétés coopératives, corporatives ou syndicales d'ouvriers producteurs. — L'échec des coopératives incorporées et des coopératives de solidarité a des causes multiples ; toutefois leur insuccès s'explique par une raison principale qui étend en même temps ses conséquences aux associations ouvrières et aux sociétés syndicales de production : une tendance absolument générale s'observe en vertu de laquelle toutes les sociétés ci-dessus étudiées perdent progressivement leur autonomie soit juridique, soit commerciale et se transforment graduellement en de simples dépendances ou ateliers de production des coopératives ou des Fédérations d'achat. Cette tendance générale peut être désignée du terme de *loi d'incorporation ou de fédéralisation graduelle des sociétés coopératives, corporatives ou syndicales d'ouvriers producteurs.*

Il est difficile d'exprimer par des chiffres, cette tendance à l'incorporation ou à la fédéralisation des sociétés coopératives ou corporatives d'ouvriers producteurs, toutefois quicon-

que est tant soit peu au courant de la vie coopérative sait que les associations ouvrières et les coopératives déjà incorporées n'attendent pour la plupart leur salut que de l'appui financier et de la clientèle des sociétés coopératives ou des Wholesales ; l'incorporation de ces sociétés se prépare — ou s'est préparé — par la voie commerciale ; elle se continue et s'achève le jour où quelques coopératives distributives consentent à commanditer l'entreprise et à souscrire des actions.

Les associations ouvrières et les coopératives de solidarité semblables à celles que les Diamantaires ou les Pipiers de Saint-Claude ont fondées et qui produisent des articles non susceptibles d'être achetés par les coopératives distributives, peuvent connaître la prospérité ; mais elles sont nécessairement rares ; il est douteux que la vie de ces sociétés puisse être bien longue ; pour peu que l'inspiration socialiste et humanitaire qui les soutient vienne à faiblir, les sociétés n'étant pas tenues en haleine par les sociétés distributives se ferment et ne sont bientôt que des clubs de petits patrons capitalistes

L'incorporation qui commence par être graduelle et progressive, finit par être intégrale : l'incorporation aboutit à la fédéralisation absolue ; la société est alors rachetée par la Fédération dont elle devint une simple branche de production.

La tendance des associations ouvrières de production à se transformer en coopératives incorporées n'est pas douteuse ; de même la tendance des coopératives de solidarité ou des coopératives incorporées à s'anéantir dans le sein d'une Fédération est hors de doute.

L'incorporation intégrale, la fédéralisation des associations ouvrières et des coopératives déjà incorporées s'observe dans les faits : plusieurs des établissements de production de la Fédération anglaise sont d'anciennes associations ouvrières qui ont été ultérieurement achetées par la Wholesale ; tout récemment, la grande Société coopérative de bonneterie de Leicester qui, jusqu'à concurrence des 2/3 était la propriété

des sociétés distributives, a été cédée à la Wholesale de Manchester, les coopératives propriétaires ont préféré en confier la direction à la Fédération que la garder elles-mêmes ou la remettre aux ouvriers actionnaires qui ne possédaient que le 1/7 du capital (1).

De même, le Magasin de gros des coopératives de France, à peine constitué depuis un an, s'est empressé d'acheter en juin 1907 la coopérative de Cordonnerie de Lillers (P.-de-C.).

Telle coopérative incorporée comme la Société des ouvriers en tabac de Hambourg, est à la veille, semble-t-il, d'une absorption définitive dans le sein de la Fédération d'achat allemande.

Le mouvement d'absorption des coopératives incorporées ou de solidarité, et des associations ouvrières par la Fédération est absolument général ; cette tendance peut s'exprimer ainsi : *la loi de développement des coopératives incorporées et des associations ouvrières est leur absorption progressive par les Fédérations d'achat.*

L'expérience et le raisonnement concordent ainsi pour montrer que les différentes sociétés qui réalisent dans les faits la théorie individualiste ou autonomiste de la coopération sont soumises les unes et les autres à une véritable loi d'évolution ; la loi de ces sociétés est leur continuelle transformation, leur incorporation d'abord, leur fédéralisation ensuite.

Associations ouvrières et coopératives incorporées sont portées, en vertu de leur mécanisme même, à se dissoudre perpétuellement ; la théorie individualiste de coopération va à l'encontre de la réalité vivante de la vie, elle est condamnée à un perpétuel suicide ; avec elle, tombe le dernier espoir des coopérateurs, apôtres de l'abolition du salariat. Ni le système de la copropriété ouvrière, ni la participation aux bénéfices, ni la mise en pratique de la théorie individualiste de la coo-

(1) Ch. Gide, *Les Sociétés coopératives de consommation*, p. 176.

pération ne sont pratiquement susceptibles d'écarter le mauvais génie du salariat. Il faut que chacun en prenne son parti : la coopération implique nécessairement le maintien et même l'extension de ce régime économique ; libre à chacun de nous de rester partisan de l'abolition du salariat : il importe seulement de se bien persuader que cette abolition est absolument incompatible avec la théorie coopérative.

Théorie fédéraliste et théorie coopérative sont une seule et même chose ; allons plus loin, la théorie fédéraliste est seule à mériter le titre de théorie coopérative : la Fédération d'achat, véritable mère nourricière des « sociétés de détail » — le terme anglais synonyme de sociétés distributives — est le couronnement nécessaire de tout l'édifice coopératif.

§ 2. — La théorie fédéraliste.

Fonctionnement général du régime coopératiste. — Un pays aura réalisé une économie coopérative puissante le jour où la grande majorité de ses habitants aura coutume de se procurer auprès des différents comptoirs de vente et des filiales des sociétés distributives, la presque totalité des marchandises nécessaires à la consommation. Le territoire entier serait alors couvert d'une infinité de comptoirs de vente, débits de marchandises, agences, dépendant toutes d'un nombre relativement restreint de sociétés distributives ; ces sociétés se chargeraient elles-mêmes d'entreprendre la production des objets d'un usage journalier et d'une fabrication très simple ; tels les articles de boulangerie, de confiserie, etc. ; elles confieraient à une Fédération nationale — secondée par des Fédérations régionales — la tâche immense de pourvoir à l'achat des approvisionnements et matières premières et d'organiser la production de tous les articles qui exigent un outillage ou un mécanisme véritable.

En semblable occurrence, le salariat serait le régime unique par lequel les hommes trouveraient à employer leur force

de travail physique ou intellectuel. Les revenus sans travail auraient tous disparu dans la mesure où les moyens de production et les capitaux, propriétés des coopératives et des Fédérations, auraient été libérés par amortissement de toute charge d'intérêt.

Cette société de l'avenir réalise parfaitement l'idéal socialiste de la prise de possession par les classes populaires de tous les instruments de production : « Si l'on suppose en effet que les sociétés coopératives, s'étendant à tout l'ensemble d'un pays et produisant pour leur propre compte tout ce qu'elles consomment, se trouvent devenues propriétaires de tout ou de la plus grande partie de l'outillage commercial, industriel ou agricole du pays, quels seront donc les véritables propriétaires de cet outillage commercial ou industriel, sinon les classes ouvrières.....qui constituent déjà par le fait la grande majorité des membres des sociétés coopératives (1) ? »

En régime coopératif : « Les entreprises de production, au lieu d'appartenir et de profiter à une petite oligarchie d'actionnaires, comme dans les sociétés capitalistes, ou à une étroite aristocratie de travailleurs sociétaires, comme dans les associations ouvrières de production, appartiennent à la démocratie ouverte des coopérateurs groupés en société. Ces entreprises, montées par les sociétés de consommation pour leurs propres besoins et dirigées par elles, n'ont à craindre ni le défaut de capital, ni le défaut de clientèle, ni le défaut de discipline, écueils ordinaires des sociétés coopératives (et des associations ouvrières) de production. Elles ne sont pas des monopoles de producteurs contre consommateurs, des groupes luttant entre eux pour la conquête du profit ; elles réalisent vraiment le type d'une organisation démocratique (2). »

Ce régime « doit servir à modifier pacifiquement, mais radicalement le régime économique actuel, en faisant passer

(1) Ch. Gide, *La coopération*, *Conférences de propagande*, p. 97.
(2) Bourguin, *ibid.*, p. 107-108.

la possession des instruments de production, et avec elle la suprématie économique, des mains des producteurs qui les détiennent aujourd'hui entre les mains des consommateurs » (1).

Cette société de l'avenir « n'est-elle pas appelée à opérer une révolution économique par l'abolition progressive du mode de production capitaliste? M. Charles Gide incline à le croire... Il se représente la société coopérative sous l'aspect d une multitude de sociétés coopératives produisant pour leur propre compte tout ce qu'elles consomment, propriétaires de la totalité ou de la plus grande partie de l'outillage commercial, industriel et agricole de la nation et constituant par leur fédération une véritable *République Coopérative* » (2).

Le principe coopératif recevra-t-il jamais une extension suffisante pour que la société acquière à proprement parler une économie coopérative ? Il est absolument impossible de répondre avec quelque certitude à semblable question. Les données de l'expérience dont nous disposons sont beaucoup trop fragmentaires et récentes ; mais une constatation demeure absolument certaine : la société coopérative ou bien ne réussira point à se constituer ou bien sera précisément ce régime qui a été si bien baptisé du terme de République coopérative.

La théorie coopérative ainsi délimitée existe ; elle forme un groupe cohérent : une idée centrale constitue son ossature générale. Pour apparaître aussi nette et catégorique, la doctrine coopérative doit être dépouillée de tout ce fatras d'idées antiques sous lequel elle risque trop souvent d'être submergée : elle a besoin d'être considérée en elle-même. Née tout à la fin du XIXe siècle, elle est la fille directe des soixante ans de vie coopérative qu'il nous est donné de contempler aujourd'hui ; venue au monde sous la pression même des faits, elle est due à la magnificence des triomphes remportés par le principe coopératif.

(1) Ch. Gide, *ibid.*, p. 105.
(2) Bourguin, *ibid.*, p. 107-108.



CHAPITRE XIX

THÉORIES COOPÉRATIVES DÉRIVÉES.

Toute doctrine sociale a la merveilleuse faculté de susciter des espérances enthousiastes et, en même temps, de soulever des oppositions acharnées ; les unes et les autres sont également injustifiées.

Les critiques des adversaires du régime coopératif manifestent de telles contradictions qu'elles ne méritent pas de retenir notre attention plus longtemps ; mais il en va tout autrement des espérances que le régime coopératif a suscitées ; d'imprudents amis sont plus dangereux que des adversaires déclarés.

La théorie centrale de la coopération, savoir la théorie fédéraliste, a été exposée précédemment ; il importe de voir maintenant quelles sont les théories coopératives dérivées, c'est-à-dire quelles doctrines sont unies par un lien logique à la théorie coopérative centrale et forment avec elle un bloc cohérent.

La coopération est apparue à certains esprits généreux comme une palingénésie souveraine ; le mérite de tout progrès moral, économique ou social devait lui être rapporté, une légende s'est peu à peu constituée ; elle demeure dangereuse et même funeste. La coopération, dépouillée de toutes ces superstructures légendaires et utopiques, reste parfaitement digne d'entraîner des adhésions et de stimuler les énergies ; elle demeure capable de susciter dans l'ordre économique et social des progrès considérables. Notre tâche la plus délicate revient à faire le départ entre le rêve ou la légende. et la réalité solide de la vie.

§ 1. — Les théories idéalistes de la coopération.

1° *L'influence pacificatrice du régime coopératif.*

Les théories idéalistes de la coopération se concentrent, se synthétisent pour partie en cette simple proposition : le principe coopératif est capable d'instaurer un régime définitif de paix entre les nations.

Le monde économique actuel donne le spectacle affligeant de rivalités ardentes et implacables qui mettent constamment en péril la paix mondiale ; à supposer même que la paix armée que nous subissons ne soit pas troublée, les producteurs de pays économiquement rivaux sont toujours entr'eux dans l'état de guerre, de lutte ouverte ; cette guerre économique revêt la forme pacifique de taxes douanières, voire même de droits prohibitifs, de surtaxes de pavillon et d'actes de navigation. Le régime capitaliste qui remet toute l'initiative de la production à la classe des entrepreneurs producteurs, provoque des antagonismes ardents entre nations différentes ; ces antagonismes ne se résolvent que par la force. Les relations commerciales des peuples entr'eux, les compromis qu'ils se décident à signer, les concessions que les plus forts arrachent aux plus faibles, dépendent exclusivement des relations de force qui existent d'une nation à l'autre.

Le régime coopératif aurait pour résultat de supprimer entre peuples différents ces antagonismes commerciaux et économiques ; il suffirait que l'initiative de la production passe de la classe des producteurs à la collectivité des consommateurs pour que les peuples entrent véritablement dans une ère de paix perpétuelle : telle est la théorie dans toute sa beauté et son ingéniosité.

L'antagonisme d'intérêt nécessaire des peuples entr'eux. — Comment imaginer que l'introduction du principe coopératif pourrait modifier sensiblement cet état de lutte nécessaire ?

Sans doute la substitution du régime coopératif au régime capitaliste transfère l'initiative de la production des mains des grands agriculteurs et industriels à la collectivité des habitants de la nation, mais ce transfert d'initiative ne modifie pas la rivalité d'intérêt des peuples entr'eux ; les consommateurs d'une même marchandise sont nécessairement en concurrence les uns avec les autres, il n'est au monde aucun moyen soit de supprimer, soit même de pallier leur antagonisme. Chacun d'eux, par la demande qu'il fait de l'objet désiré, augmente d'autant la valeur marchande de cet objet; toutes espèces de biens, exception faite du plus précieux d'entr'eux, de l'air, se trouvent en quantités trop limitées pour suffire à tous les besoins ; chacun de nous, envisagé comme consommateur, est une gêne et un obstacle pour tous les autres hommes.

Cet antagonisme d'intérêt qui s'observe directement à l'endroit des produits achevés au moment de leur vente, remonte jusqu'aux moyens de production eux-mêmes ; il est d'un intérêt capital pour une nation de posséder les moyens de production, les terrains de culture complémentaires de sa propre économie industrielle ou agricole ; les nations de la zone tempérée qui doivent à des conditions climatériques favorables d'être devenues maîtresses de l'univers, ont un intérêt évident à posséder dans la zone équatoriale des terres productrices de toutes les matières alimentaires et industrielles utiles à leur alimentation et à leur industrie. Les conflits coloniaux suscités entre nations européennes, consommatrices de produits exotiques, reposent sur l'intérêt vital de ces nations.

En régime coopératif comme sous le régime actuel, les rivalités coloniales gardent toute leur acuité ; les barrières douanières subsistent. Sans doute une opinion courante s'est sensiblement formée dans les milieux coopérateurs, et l'on se plait d'habitude à penser qu'une société qui ferait application des principes coopératifs, serait forcément appelée à adopter le régime du libre-échange le plus absolu.

Semblable croyance mérite de faire l'étonnement de tout esprit critique; quel que soit en effet le système de répartition sociale des produits qui est adopté, chaque nation reste absolument obligée de protéger ses intérêts nationaux. Le libre-échange est pernicieux parce que « l'inégalité de force économique entre les nations a les mêmes inconvénients qu'entre les individus, lorsqu'ils sont soumis imprudemment à la loi de la libre concurrence » (1). L'introduction du régime coopératif n'a pas pour effet de dépouiller les différents peuples, de l'économie nationale qui caractérise chacun d'eux. Et d'ailleurs, comment espérer réaliser dans l'humanité tout entière une prospérité économique plus grande et plus générale, si l'on ne commence pas par assurer aux différentes nations considérées individuellement un régime meilleur de production et d'exploitation de leurs richesses naturelles? « On a fait sonner bien haut, dans la théorie du libre-échange absolu, le bien de l'humanité, mais de même que dans une nation, la prospérité collective a pour condition première le développement harmonique des forces individuelles, de même aussi, dans la fédération des Etats du monde civilisé, le bien commun est subordonné aux lois normales de croissance des nations qui la composent » (1).

Il ne semble pas qu'il soit possible d'en douter, le régime coopératif n'a pas pour effet de supprimer les antagonismes nationaux, ni les rivalités coloniales; les peuples resteront en état de perpétuelle concurrence. L'introduction du régime coopératif aura pour unique effet de faire apparaître plus clairement ces rivalités nationales — sans cependant les exagérer nullement. — En régime capitaliste, l'hostilité de fond qui existe entre consommateurs de pays différents, est recouverte par l'hostilité des producteurs entr'eux; ceux-ci faisant véritablement fonction de mandataires des consommateurs.

(1) Cauwès, *Cours d'Economie politique*, 3e édit., 1893, n° 706 t. II, p. 478.



Tout à l'inverse, en régime coopératif, il suffit de comparer l'une à l'autre deux nations pour les voir apparaître comme deux groupes de consommateurs en état de perpétuelle concurrence ; quand des rivalités viennent à éclater entre deux peuples, impossible maintenant d'attribuer cet antagonisme aux appétits, à l'esprit de lucre d'une toute petite minorité ploutocratique et cupide ; ce sont deux peuples, deux collectivités qui luttent et combattent l'une contre l'autre.

Les espérances enthousiastes des apôtres du collectivisme et de certains coopérateurs qui croient un régime économique — d'aucuns disent le régime coopératiste — capable de réaliser la paix complète entre les nations,semblables illusions ne sont que les manifestations d'un humanitarisme exagéré ou le résultat d'une puissance d'imagination singulièrement dangereuse. Il semble que la nature ait voulu opérer entre peuples comme entre individus de la même race, une sélection constante ; seul, le plus apte est appelé à survivre.

La nature, jusque dans sa brusquerie et son inexorabilité, ne mérite-t-elle pas d'être considérée comme parfaitement juste ? La loi en vertu de laquelle l'effort et la lutte sont les conditions indispensables de tout perfectionnement et de tout progrès, n'est-elle pas éminemment bienfaisante et équitable à la fois ?

Il est permis de le croire ; toutefois, juste ou injuste, cette loi est un fait, devant lequel force est pour nous de nous incliner ; la loi de la sélection triomphe dans nos sociétés humaines ; ayons seulement assez de respect pour la réalité de la vie afin de l'envisager tout entière.

Le coopératisme, pas plus que tout autre régime économique, ne peut modifier d'une manière appréciable l'état de rivalité économique des peuples entre eux, tel est l'axiome qui doit servir de base à nos recherches.

2° *La coopération, facteur d'abolition du salariat.*

La croyance que le régime coopératiste amènerait l'établis-

sement de la paix perpétuelle, fait partie de ce que l'on peut appeler la légende de la coopération. Dans un ordre d'idées tout différent, il est aisé de relever une illusion tout aussi grave ; nous voulons parler de l'ensemble des théories individualistes de la coopération ; la commune espérance de ces croyances est l'abolition du salariat ; nous avons vu sur quelle erreur reposait cette théorie.

§ 2. — Exposé des théories coopératives dérivées.

Telle est — à notre avis, du moins — parmi les croyances coopératives la part du rêve et de la légende : deux théories considérables, deux groupes généraux d'idées doivent être rejetés en dehors de la doctrine coopérative. Voyons maintenant quelles sont, tout au contraire, les théories dérivées ou accessoires qui sont unies par un lien logique à la théorie coopérative centrale : la théorie fédéraliste de la coopération. Les théories dérivées qu'il faut examiner sont au nombre de deux : la théorie du juste prix et la théorie de la fusion des classes sociales par la coopération.

1° *Théorie du juste prix.*

De tout temps, la conscience populaire s'est révoltée à l'idée que la rémunération dont jouit chacun de nous, n'est jamais en rapport exact avec l'intensité de notre travail ; de même le bon sens commun s'est toujours refusé à admettre comme juste que la valeur marchande d'un objet ne soit jamais en concordance parfaite avec son coût de production.

Les apôtres de la coopération ont été amenés à se demander, si le régime coopératif n'aurait pas pour effet d'instituer dans l'humanité une justice distributive plus grande ; la société coopérative, disent-ils, doit faire application de la théorie du juste prix ; les rapports économiques reposeraient ainsi sur une base morale infiniment plus élevée. Dans la mesure où les organismes coopératifs, propriétaires des

moyens de production, sont libérés par amortissements successifs de toute charge d'intérêt, les rentes et les profits d'exploitation disparaissent ; leur abolition consacre la fixation du prix de vente de toute marchandise à son prix de revient : le juste prix des objets se trouve ainsi adopté par le régime coopératif.

Semblable théorie, en grande partie exacte, ne laisse pas que de prêter le flanc à certaines critiques ; elle repose essentiellement sur une analyse trop sommaire du mécanisme de fixation des prix de vente ; elle laisse complètement de côté l'influence, cependant décisive, de l'offre et de la demande qui fait constamment osciller le prix du marché autour du prix de revient, sans que ces deux prix arrivent jamais à coïncider absolument.

La théorie coopérative du juste prix, pour être parfaitement exacte, a besoin d'être présentée en termes moins absolus ; les faits, comme le raisonnement, s'accordent alors à la vérifier.

Il est dans l'essence du régime coopératif de poursuivre la coïncidence la plus exacte possible du prix de revient et du prix de vente. Quand la rareté d'un objet aura entraîné une hausse du prix de vente par rapport au prix de revient, les différents organes de la société coopérative s'empresseront d'augmenter la fabrication de l'objet ou d'intensifier la culture de la denrée dont la production est déficitaire.

Les profits d'entreprise disparaissent du régime coopératif par l'abaissement immédiat et définitif du prix de vente au prix de revient ; en d'autres termes, le prix de revient de chaque objet cesse instantanément d'être majoré du taux courant des profits dans cette branche de production. Progressivement, les rentes disparaîtront aussi ; l'exploitation de tels ou tels moyens de production naturels en quantité limitée cessera de produire une plus-value, quand un certain niveau de production sera atteint ; or il n'est pas douteux qu'atteindre ce niveau supérieur de production est le but que se proposeront nécessairement les organes de la société coopérative.

La propension fondamentale du régime coopératif à assurer le fonctionnement de la société économique sur la base du juste prix reste le titre de gloire et d'honneur le plus pur du principe coopératif. Envisagé sur ce terrain, le coopératisme ne constitue rien moins qu'une variété originale de socialisme intégral ; il n'apparaît jamais comme si grand que du point de vue de la justice distributive qu'il introduit dans la structure économique de la société ; les espérances que le régime coopératif a fait naître par rapport à la théorie du juste prix demeurent absolument fondées.

2° *Théorie de la fusion des classes sociales par la coopération.*

L'économie capitaliste des sociétés modernes repose sur une différenciation et une opposition presque absolues des différentes classes sociales : l'application supposée indéfinie du principe coopératif amène au contraire le fusionnement complet des classes sociales ; tel est le double phénomène qui donne naissance à ce que l'on peut appeler la théorie de la fusion des classes sociales par la coopération.

De l'existence de classes sociales distinctes. — Que différentes classes sociales existent dans l'état capitaliste moderne, c'est ce dont il n'est pas permis de douter. Dans chaque pays, se rencontrent des groupes distincts de personnes chez lesquelles prédominent d'une façon constante certaines catégories d'intérêts ; ces groupes restent fort étendus, mal délimités et toujours ouverts ; ils s'alimentent par une sorte d'aspiration et d'absorption continuelles, cependant ils ne perdent jamais leur caractère de groupements, séparés les uns des autres par des intérêts économiques en conflit.

Tantôt la rente foncière, tantôt la rente du capital-argent ou les revenus industriels constituent l'élément capital du groupe. Parfois, au contraire, l'intérêt primordial pour les individus du groupe est d'obtenir pour leur force de travail la plus grande rétribution possible ; quelle que soit l'importance

ou la faiblesse, en un mot le niveau de cette rémunération, les individus qui appartiennent à cette dernière classe méritent tous le titre de salariés ; cette classe sociale, la plus nombreuse de toutes, tire la presque totalité de ses revenus de sa force de travail ; les revenus sans travail, qu'elle s'approprie, sont dans l'ensemble une fraction tout à fait négligeable de ses ressources totales.

Entre ces différents groupements existent des antagonismes évidents et permanents qui légitiment la qualification usuelle de classes sociales.

De la théorie dite de la « lutte de classes ». — La théorie proprement dite de la lutte de classes est trop absolue dans ses termes ; méconnaissant l'existence dans toute société d'un grand nombre de classes sociales qui se superposent les unes aux autres, elle réduit abusivement leur nombre à deux, d'une part la classe des employés ou salariés, d'autre part celle des employeurs ou capitalistes. Cette théorie contredit violemment la réalité en affirmant que ces classes, véritables castes fermées, sont strictement délimitées et ne s'enrichissent jamais des transfuges des classes voisines ; rien n'est plus fréquent en réalité que le changement des individus d'une classe dans l'autre.

Le concept d'une grande multiplicité de classes sociales aux frontières toujours indécises et constamment en train de renouveler leur composition, doit se substituer à l'idée de deux armées nécessairement en lutte et dont la composition demeurerait immuable.

L'absorption de toutes les classes sociales par les classes salariées. — La théorie de la lutte de classes est le grossissement, la défiguration d'une idée, par ailleurs, exacte ; le fond sur lequel elle repose ne laisse pas que d'être véritable. Le problème se pose en ces termes : Comment la coopération peut-elle se flatter de supprimer des antagonismes sociaux

qui sont irréductibles, parce qu'ils prennent racine dans le tréfonds de la nature humaine : le sentiment de l'intérêt personnel et l'égoïsme ? La réponse est simple : la coopération supprime tout antagonisme social, parce qu'elle amène la fusion de toutes les classes en une seule. Cette solution, qui est radicale, est la seule qu'il soit possible d'imaginer : l'existence de classes sociales différentes implique nécessairement la présence d'antagonismes sociaux.

En régime coopératiste tout revenu sans travail disparaît, chaque individu est astreint pour vivre à s'employer comme salarié dans une société coopérative ou dans une Fédération d'achat : la classe des salariés englobe et absorbe toutes les autres classes. Le jour où cette incorporation progressive sera par hypothèse arrivée à son terme, toute lutte de classes aura nécessairement disparu. Est-ce à dire que tout antagonisme d'intérêts fondamentaux ait disparu ? Non, sans doute : d'une nation à l'autre, chaque collectivité de consommateurs conservera des intérêts contraires ; les conflits internationaux subsisteront. Au sein même de chaque nation, une opposition d'intérêts demeurera entre les hommes considérés comme producteurs d'abord, comme consommateurs ensuite ; chacun de nous désirera louer sa force de travail au plus haut prix possible, quitte à forcer les consommateurs à faire les frais d'un prix de revient majoré ; mais cette opposition d'intérêts qui résulte du dédoublement de chaque individu ne suffit pas à constituer des classes sociales distinctes. On ne peut dénommer classes sociales, deux groupements dont nous faisons tous nécessairement partie à tour de rôle ; il y a là simplement une division, un sectionnement de nos intérêts ; pour qu'il y ait classes sociales, il faut qu'il y ait une opposition permanente d'intérêts entre deux groupes sociaux qui restent composés d'individus différents ; les échanges qui viennent à s'effectuer d'un groupe à l'autre doivent se faire à titre définitif.

En régime coopératif, chaque homme revêt successivement



un double caractère ; mais ce dédoublement inéluctable des intérêts d'un chacun ne suffit en rien à constituer une double classe sociale ; le régime coopératif assure la fusion de toutes les classes sociales en établissant l'identité d'intérêt de tous les hommes.

La nocivité du principe coopératif à l'endroit du régime capitaliste moderne. — Résulte-t-il de cette démonstration que les sociétés coopératives en activité de service dans nos sociétés modernes, soient des organismes de paix sociale et assurent la stabilité et la conservation des rouages actuellement en usage ? Nullement ; les sociétés coopératives s'efforcent de tarir toute source de revenus sans travail, en retirant à la classe des entrepreneurs, des chefs d'entreprises et des gros bailleurs de fonds, l'initiative et les bénéfices de la production.

« La coopération — M. Ch. Gide le proclame dans une de ses plus admirables Conférences de propagande — est la conquête de l'industrie par les classes populaires » (1) ; elle implique la diffusion de la rente et du profit entre la collectivité des consommateurs ; toute coopérative est un organisme économique constitué en réaction contre le mécanisme de la société capitaliste ; sa nocivité à l'endroit de l'économie actuelle n'est pas contestable ; aussi s'explique-t-on que la coopération, dans l'ensemble, n'ait recruté des défenseurs dévoués que dans le sein des classes ouvrières. La coopération est une machine de guerre dont les classes salariées se servent pour combattre et miner jusque dans son fondement l'économie capitaliste actuelle ; le mot célèbre que l'on prête à Anseele, le fondateur du Vooruit de Gand, se trouve textuellement vrai : « Les sociétés coopératives sont des citadelles d'où la classe ouvrière bombarde la société capitaliste à coups de miches de pain et de pommes de terre. »

(1) Ch. Gide, *La Coopération* : 3e *Conférence*, p. 108.

La coopération, moyen d'émancipation économique des classes populaires. — A tout prendre, *les sociétés distributives ne sont pas autre chose que l'une des multiples formes que revêt l'action ouvrière en lutte contre l'organisation capitaliste.* Loin d'être un organisme de pacification et de conservation, la coopérative est un élément de bouleversement social et de ruine de l'économie actuelle.

Jusqu'à ces dernières années, la lutte entre classes différentes était restée circonscrite dans le domaine politique ; un phénomène nouveau s'observe. Chacun comprend maintenant qu'une évolution ou une révolution politique demeure absolument incapable d'amener une transformation sociale ou économique ; c'est sur le terrain économique que les classes ouvrières doivent résolument porter leurs efforts, si elles veulent réaliser leur émancipation complète ; les libertés politiques qui leur sont reconnues ne sont que des présents stériles, si les classes sociales auxquelles elles doivent bénéficier ne sont pas assurées de jouir d'un minimum de vie. La coopération permet aux masses ouvrières de prendre en mains non seulement l'initiative des opérations commerciales d'achat en gros ou de vente au détail, mais encore l'initiative de la production.

La crainte, disons plus, l'hostilité que la coopération a toujours rencontrées dans les milieux bourgeois, ne manquent pas d'être tout à fait naturelles ; elles s'expliquent d'elles-mêmes.

Le principe coopératif demeure capable de réaliser la fusion, la réconciliation des classes sociales, mais seulement par l'absorption de chacune d'entre elles dans la classe salariée, la seule qui soit appelée à subsister en régime coopératiste.

Statistique générale n° 2.

Tableau comparatif de toutes les Fédérations d'achat et de production, en 1906 (1).

	Date de la fondation	Nombre des sociétés distributives. existantes	Nombre des sociétés distributives. adhérentes	Nombre total des membres des coopératives existantes	Nombre total des membres des coopératives adhérentes	Pourcentage. (2)	Ventes globales de toutes les sociétés existantes	Ventes annuelles de la Fédération	0/0 du chiffre des ventes des sociétés existantes (3)		Ventes de la Fédération en 1907 (4)
							millions de fr.	millions de fr.			millions de fr.
Angleterre . .	1864	1.141	1.131	1.841.440	1.703.564	94 0/0	1.233	562	47 0/0	55 0/0	619 1/2
Ecosse. . . .	1868	284	257	373.682	365.907	97 0/0	345	178	51 0/0	61 0/0	190
Royaume-Uni.	—	1.448	1.388	2.222.417	2.069.471	95 0/0	1.584	740	48 0/0	56 0/0	809 1/2
Suisse	1894	350	232	170.000	152.494	90 0/0	70	10 1/2	15 0/0	18 0/0	14 1/2
France (5) (à la fin de 1907).	1906	2.166	532	650.000	280.000	43 0/0	200	10 (6)	5 0/0	6 0/0	10
Belgique. . .	1901	250(?)	101	200.000(?)	120.000	60 0/0	55 (?)	3	5 0/0	6 0/0	—
Allemagne . .	1894	2.070	448	1.200.000	695.647	58 0/0	360	57 1/2	15,5 0/0	18,5 0/0	74 1/2
Danemark . .	1896	1.200	1.120	180.000	155.680	86 0/0	60	41	71 0/0	85 0/0	50
Hongrie . . .	1898	750	676	150.000(?)	110.000	73 0/0	30 (?)	10	33 0/0	40 0/0	12 1/2
Autriche. . .	1905		187	—	—			8 1/2			
Hollande. . .	1907			—	42.000		10	3 1/2			

(1) Les chiffres de ce tableau comparatif sont tirés des différentes statistiques publiées au cours de cette étude : nous n'avons pas d'autres sources à indiquer que celles qui servent de références à chacune de ces statistiques particulières.

(2) Pourcentage des sociétaires des coopératives affiliées et des sociétaires de toutes les coopératives existantes.

(3) Proportion entre le chiffre des ventes de la Fédération et le chiffre des ventes de toutes les coopératives existantes. Les chiffres de la 2e colonne expriment cette même proportion, si l'on tient compte de la majoration probable de 20 0/0, que subissent les marchandises fournies par la Fédération, quand elles sont vendues par les coopératives, à leurs membres.

(4) Chiffres fournis par le n° 15 du « Schweizer. Konsumverein » de 1908, 11 avril 1898, p. 126.

(5) Nous avons fait bloc des résultats fournis par les deux Fédérations coopératives françaises à la fin de 1907.

(6) Les ventes des Fédérations régionales d'achat ont été jointes aux ventes des deux Fédérations nationales d'achat.

Statistique générale n° 2.

Tableau comparatif de toutes les Fédérations d'achat et de production en 1906 (*suite*).

	Montant de la souscription minimum (1)	Fonds de la Fédération qui sont grevés d'intérêts			Nombre de fois (2)	Fonds de réserve et fonds d'assurance libre de toute charge d'intérêt	Bénéfices nets (3)	La production coopérative			
		Capital social effectivement versé	Emprunts et dépôts	Total				Production de la Fédération	Production des coopératives incorporées	Production des coopératives distributives	Total
	francs.	francs.	francs.	francs.			francs.	millions	millions	millions	millions
Angleterre . .	2.522	34.708.450	64.528.000	99.236.450	5,6	24.662.000	10.267.000	113	34	155	302
Ecosse	2.522	9.379.950	53.294.850	64.674.800	2,8	11.117.550	7.010.850	49	15	30	94
Royaume-Uni.	—	44.088.400	117.822.850	161.911.250	4,5	35.779.550	17.277.850	162	49	185	396
Suisse	De 1 à 4 actions de 200 fr. (4)	53.000	851.000	904.000	11	180.000	137.353	Néant	—	Inconnu	Inconnu
France (5) . .	25	51.100	—	51.100	75 (6)	20.000	56.834	Néant	1/2	70	71 1/2
Belgique . . .	100 (théoriquement).	64.000	33.873	97.873	14 (8)	42.855	26.930		2	25	27
Allemagne . .	123	975.000	2.741.000	3.716.000	14	477.500	351.000	Néant	5	37	42
Danemark . .	695	708.833	2.438.583	3.147.416	8	1.958.743(9)	1.966.893	1	—	Inconnu	1
Hongrie . . .	Arbitraire	955.500	525.000	1.480.000	6	197.400	78.382	Néant	—	Inconnu	Inconnu

(1) Montant de la souscription minimum d'obligations de la Fédération, imposée aux coopératives affiliées, à raison de 100 sociétaires.

(2) Nombre de fois où l'ensemble des capitaux rapportant intérêt a été investi dans l'année, dans les opérations de la Fédération.

(3) L'intérêt du capital social de la Fédération est compris dans les bénéfices nets.

(4) Les distributives suisses, quel que soit le nombre de leurs membres, ne sont obligées de souscrire que 1 à 4 actions de 200 fr.

(5) Les chiffres qui suivent, sont relatifs seulement à l'une des 2 Fédérations coopératives françaises au Magasin de gros des coopératives de France : ils se réfèrent aux 14 premiers mois de sa gestion (1er oct. 1906-30 nov. 1907).

(6) Le chiffre d'affaires du magasin de gros des coopératives de France dans ses 14 premiers mois de gestion a atteint 3 874.233 fr.

(7) Ce chiffre concerne uniquement la minoterie de Lorient, qui est la propriété de la Fédération régionale d'achat de Bretagne.

(8) Les ventes directes de la Fédération des Sociétés coopératives belges ont atteint seulement 1.287.349 fr. en 1906.

(9) Une très faible partie seulement de cette somme est libre de toute charge d'intérêt.

Statistique générale n° 7.

POPULATION COOPÉRATIVE GÉNÉRALE ET POPULATION COOPÉRATIVE OUVRIÈRE INDUSTRIELLE DE CHAQUE PAYS, EN 1906.

	Population générale du pays en 1906	Montant de la population coopérative du pays	Fraction de la population générale intéressée à la coopération	Population industrielle ouvrière active	Fraction de la population industrielle intéressée à la coopération (1)
	habitants.				
Angleterre....	32.527.000	7.364.000	25 0/0		
Ecosse	4.472.000	1.452.000	33 0/0		
Royaume-Uni.........	41.458.000	8.816.000	26 0/0	10 millions.	53 0/0
Suisse.......	3.400.000	680.000	20 0/0	640.000	63 0/0
France	39.257.000	2.600.000	6,5 0/0	6 1/2 milli.	24 0/0
Belgique..............	7.160.000	800.000	11 0/0	1.648.000	29 0/0
Allemagne............	60.641.000	4.800.000	8 0/0	10 millions.	29 0/0

(1) Pour calculer quelle fraction de la population ouvrière industrielle est intéressée à la coopération, nous supposons que les 4/5 des coopérateurs du pays appartiennent aux classes ouvrières industrielles : ce pourcentage semble justifié par les faits.

CHAPITRE XX

LES POSSIBILITÉS PRATIQUES DE DÉVELOPPEMENT DU PRINCIPE COOPÉRATIF.

« Il serait singulièrement audacieux de se prononcer aujourd'hui sur l'avenir de la coopération » (1), les données de l'expérience dont nous disposons sont beaucoup trop courtes pour qu'il ne soit pas téméraire d'aventurer un jugement.

Le problème du socialisme coopératif. — Le principe coopératif dans son extension se heurtera à de colossales difficultés matérielles ; l'examen de ces difficultés — techniques, peut-on dire — dépasse le cadre de cette étude. Il faudrait rechercher ici quelle serait la contexture générale, l'âme directrice d'une société franchement ralliée à l'économie coopérative ; bien plus, il serait indispensable d'examiner dans le détail le fonctionnement pratique des différents organes nécessaires à la vie économique d'un grand Etat moderne : cultures du sol, entreprises de production industrielle, organisation de la vente des marchandises, industries d'exportation et d'importation, mécanisme des échanges internationaux, fonctionnement des banques d'escompte ou de dépôts ; gestion des services publics, et des moyens de transport de toute espèce. Il nous faudrait remonter à des problèmes d'un ordre plus théorique encore ; le mécanisme de fixation des prix, le jeu de la loi d'équilibre des valeurs, la vitesse de circulation du numéraire et des autres procédés de payement dans les

(1) Bourguin, *ibid.*, p. 346.

canaux de la circulation ; l'adaptation de la production aux besoins de la consommation, la protection de l'économie nationale de chaque pays par rapport à la concurrence étrangère ; dominant le tout, le problème de l'abolition progressive de tous revenus sans travail et la fixation du prix de vente au prix de revient des objets, en dépit de la loi du rendement non proportionnel et de la loi de la rente ; en un mot, le problème tout entier du socialisme coopératif se dresse devant nous, sitôt que nous nous efforçons de rechercher quelles possibilités pratiques de développement sont ouvertes au principe coopératif. Cette étude, il ne nous appartient pas de l'entreprendre ici.

Qu'il nous suffise de nous bien persuader que de gigantesques difficultés font obstacle à l'extension immédiate — et peut-être même lointaine — du principe coopératif ; pour l'instant, nous ne pouvons pénétrer dans leur examen.

Sans préjuger du problème qui reste entier, il est possible d'envisager d'un autre point de vue les possibilités pratiques de développement du principe coopératif ; nécessairement la coopération doit même être envisagée sous cet aspect. Les pages qui vont suivre nous conduisent au seuil du problème qu'il ne nous est pas loisible d'aborder, mais en même temps, elles nous permettent de nous faire une idée approximative des difficultés d'extension auxquelles se heurte le principe coopératif : nous pourrons ainsi prendre une position d'attente.

§ 1. — Les classes ouvrières et la coopération.

Le mouvement coopératif que nous n'avons considéré jusqu'à présent qu'au point de vue strictement économique, mérite d'être aussi envisagé du point de vue proprement social ; sous ce rapport, il n'est intelligible que pour autant qu'on prend soin de le ramener au grand mouvement socialiste et réformiste qui domine actuellement non seulement

presque toutes les sociétés ouvrières, mais qui inspire directement la plupart des Parlements modernes.

La conversion des masses ouvrières à la méthode évolutionniste et réformiste. — Les classes ouvrières, après avoir été longtemps partisans des procédés révolutionnaires et avoir longtemps préconisé l'action violente, l'émeute et la révolte dans la rue, se sont enfin rendu compte de la stérilité d'une pareille méthode : le socialisme, d'anarchiste et révolutionnaire qu'il était, est devenu réformiste et évolutionniste. Cette transformation, si radicale et si féconde dans l'attitude et la tactique des partis socialistes, est partout un fait réalisé ; c'est à peine si les classes ouvrières d'une ou deux nations au caractère désespérément frondeur et primesautier — les classes ouvrières françaises et italiennes — restent, pour partie, attachées au vieil idéal révolutionnaire et utopique des premiers apôtres du socialisme. Sans doute, ouvriers français et ouvriers italiens doivent à leur tempérament latin d'être encore dominés, en partie, par ces antiques concepts de transformation subite, de reconstruction complète de la société sur des bases entièrement nouvelles ; à côté d'eux, les classes ouvrières d'Allemagne, d'Autriche, de Belgique, d'Angleterre, se sont complètement ralliées aux théories d'évolution et de réforme progressive de la société ; cette transformation a été marquée par l'attitude et par les œuvres de deux hommes d'Etat considérables du socialisme moderne, Bernstein et Millerand.

L'orientation nouvelle des classes ouvrières du continent s'est traduite par une différence d'attitude très caractéristique à l'égard du principe coopératif à partir de 1880-1890 ; aussi le triomphe de la coopération dans les pays continentaux date-t-il à vrai dire de la conversion des classes salariées aux théories évolutionnistes et réformistes.

A l'heure actuele, les classes populaires sont converties à la coopération : le principe coopératif peut compter sur leur

dévouement et leur appui pour se réaliser. Allons plus loin : aucune autre classe sociale n'est-elle susceptible de s'intéresser au principe coopératif ?

La réponse ne semble pas douteuse. Que le régime coopératif, par l'élimination progressive qu'il opère des revenus sans travail, aille à l'encontre des intérêts prépondérants des classes capitalistes et des classes moyennes, c'est ce qui a été prouvé trop souvent, pour qu'il soit opportun d'en reprendre la démonstration.

Inconvénients de l'hostilité des classes capitalistes et moyennes à l'économie coopérative. — L'hostilité de la classe capitaliste à l'économie coopérative est fatale ; l'expérience actuelle nous en fournit tous les jours de multiples preuves ; mais, cette constatation n'est pas faite pour beaucoup effrayer ; en dépit de la puissance financière que cette classe sociale détient, son hostilité n'est pas bien redoutable au mouvement coopératif ; la classe capitaliste ne dispose, en effet, que d'un pouvoir d'achat assez faible ; l'économie coopérative d'une nation ne sera pas très diminuée, parce qu'elle ne jouira pas de la clientèle des classes riches ; celle-ci ne revêt pas, somme toute, un bien grand degré d'importance.

Il en va tout autrement des classes moyennes ; par crainte d'être elles-mêmes dépossédées et expropriées, elles ont la même obstination et la même ténacité que les classes riches ou capitalistes ; elles ont en plus le nombre. La richesse étant un simple rapport entre les revenus des différents individus composant une nation, il est clair que les membres des classes moyennes sont, par définition même, beaucoup plus nombreux que ceux des classes riches ; leur puissance d'achat, en d'autres termes, leur force de consommation est beaucoup plus importante. En se refusant systématiquement à donner leur clientèle aux exploitations coopératives, les classes moyennes privent définitivement celles-ci, d'une fraction considérable de la puissance d'achat globale que représente l'ensemble des

revenus d'une nation : cette situation, semble-t-il, est sans issue.

D'une part, les salariés forment un groupe homogène de consommateurs coopérateurs, mettant en commun leur force de consommation, leur puissance d'achat ; produisant par hypothèse toutes les marchandises dont ils ont besoin, ils peuvent jusqu'au dernier trouver l'emploi de leur force de travail dans le cadre des entreprises coopératives.

Dans le camp opposé, les membres des classes non salariées, habitués à vivre principalement de revenus sans travail et de profits d'exploitation et qui se refusent systématiquement à acheter les objets de leur consommation personnelle aux exploitations coopératives. Certains d'entr'eux prendront sans doute l'initiative de constituer des entreprises autonomes, dans le but d'écouler leur production au sein des classes non salariées et de réaliser des profits d'exploitation ; seulement, il n'est point difficile de voir que les conditions mêmes de la production capitaliste ne sauraient se retrouver en un régime à demi-coopératisé.

Impossibilité du maintien de toute économie capitaliste, en une société dont les classes salariées seraient déjà coopératisées. — Le régime capitaliste est celui « dans lequel la production et ses annexes, transports, commerce, banque, se trouvent entre les mains de capitalistes, qui tirent un profit de leur capital-valeur en l'investissant dans des entreprises où le travail est fourni par des salariés » (1). Le capitalisme suppose l'existence d'une classe nombreuse de salariés, ceux-ci louant à forfait leur force de travail à des entrepreneurs qui l'incorporent dans des productions dont ils ont seuls l'initiative.

Le jour où par hypothèse les membres des classes salariées seraient tous employés à produire dans leurs propres ateliers,

(1) Bourguin, *ibid.*, p. 131.

les objets de leur consommation personnelle, le capitalisme serait frappé à mort, à raison de l'impossibilité où se trouveraient ses représentants de recruter des travailleurs, employés, manœuvres dans les rangs des classes salariées.

Faute d'ouvriers à embaucher, la classe capitaliste ne pourrait pas continuer à s'administrer conformément à ses principes constitutifs ; à la vérité, il existerait bien pour la classe riche un remède héroïque pour arriver à se perpétuer elle-même ; il consisterait de la part de certains de ses membres à s'employer eux-mêmes à la production matérielle de tous les objets de consommation désirables. La classe capitaliste se dédoublerait en quelque sorte : une fraction continuerait à assumer ce rôle de direction et d'initiative de la production; l'autre fraction, nécessairement la plus nombreuse, s'emploierait, temporairement tout au moins, au travail de production matérielle que la classe salariée aurait abandonné;il importerait peu d'ailleurs que cette fraction ouvrière de la classe capitaliste conserve par ailleurs d'importants s trarevenus sanvail. En vertu de cette organisation, l'économie capitaliste pourrait subsister dans la sphère même des classes possédantes; mais il est certain que le remède serait pire que le mal. On ne peut pas espérer que la plupart des membres des classes riches prennent la bêche et la truelle et se substituent aux salariés des champs et de l'industrie ; ils sont en vérité trop accoutumés par une longue hérédité, à la paresse ou au travail cérébral de direction et de contrôle ; ils sont physiquement trop débilités pour supporter les travaux manuels.

Les classes salariées sont capables par elles-mêmes d'étendre à tout l'organisme économique de la société, le régime coopératiste. — Que, par hypothèse, les classes salariées réussissent à se suffire à elles-mêmes et n'aient plus besoin de vendre leur force de travail, et les classes capitalistes seront du même coup anéanties. Cette nouvelle retraite de la plèbe sur le Mont-Aventin n'aura pas sans doute la même issue que

celle dont l'histoire romaine nous a conservé le souvenir légendaire ; il n'y a pas lieu de penser qu'un apologue habilement présenté suffirait à faire rentrer les classes populaires dans la voie de la routine et de l'asservissement économiques ! Il dépend de la classe ouvrière, et de la classe ouvrière seule, de réaliser l'économie coopérative ; la coopération sera ce que les classes salariées voudront qu'elle soit. Les adversaires les plus redoutables du régime coopératif, il ne faut pas les chercher dans les rangs des classes capitalistes ou des classes moyennes, il faut les découvrir au sein même des classes ouvrières ; les obstacles auxquels le coopératisme se heurte, ne sont pas la richesse ou l'intelligence des classes sociales qui lui sont opposées, mais l'indolence, l'apathie, le défaut d'initiative d'un trop grand nombre de salariés.

A de très rares exceptions près, les classes populaires n'ont encore constitué aucune organisation économique conforme aux principes démocratiques dont elles sont les défenseurs les plus ardents ; elles vivent complètement dans le cadre de nos sociétés capitalistes ; la faute en est non aux gouvernements et aux classes possédantes, mais à l'inertie des classes salariées elles-mêmes.

Il n'appartient à personne de dire si les masses ouvrières mettront jamais véritablement en œuvre le principe coopératif ; mais il demeure certain que ce principe de rénovation économique compte parmi les plus féconds qui aient été inventés. Pour instituer une économie vraiment démocratique de la société, il fournit aux classes populaires une méthode aussi efficace, si ce n'est plus, que toutes celles qui ont été proposées jusqu'à ce jour.

§ 2. — Les possibilités pratiques d'un développement assez prochain de la coopération.

Le danger et en même temps l'utilité des recherches spéculatives est de nous éloigner complètement des possibilités

de la pratique. Abandonnons maintenant toute tentative de prévision d'un avenir lointain qui reste impénétrable et prenons pied à nouveau avec les réalités pratiques de la vie ; en même temps, faisons application des enseignements de cette longue étude théorique, et considérons que, seules, les classes ouvrières peuvent se montrer attachées au développement du principe coopératif. Examinons ce qui, dès aujourd'hui, a été réalisé dans cette voie et tâchons d'en inférer ce qui pourra être dans un avenir assez rapproché. La coopération n'est encore qu'une tige assez frêle ; cependant le progrès est énorme.

« Par une désespérante soirée d'hiver, la plus longue de l'année, celle du 21 décembre 1844, les Equitables Pionniers de Rochdale inaugurèrent leurs opérations. Ceux qui, du sein de l'opulence actuelle, se souviennent de ce commencement, sourient de ce début extraordinaire.

« Le bruit avait couru parmi les commerçants de la ville que des compétiteurs se dressaient devant eux, et plus d'un œil curieux se tournait vers la rue des Crapauds, pour voir apparaître l'ennemi, mais..... les nouveaux adversaires semblaient honteux d'apparaître.

« Quelques-uns des coopérateurs s'étaient clandestinement assemblés pour assister à l'ouverture des affaires, et ils se tenaient là, dans l'arrière chambre triste et basse du magasin, comme des conspirateurs dans les caves du Parlement, se demandant qui aurait la témérité d'enlever les volets et de distribuer les modestes marchandises (1). »

Le 22 septembre 1907, la petite ville italienne de Crémone bâtie dans la vallée du Pô, aux confins de la Lombardie, pré-

(1) Holyoake, *Histoire des Equitables Pionniers de Rochdale*, traduction Godin, 3e édit., p. 14. Gand, 1902. Voir traduction Vigano, 1re partie, p. 22.

sentait une agitation extraordinaire. Ces magnifiques plaines de l'Italie du Nord ont acquis dans toute l'histoire, une réputation merveilleuse non seulement par le fait de leur fertilité, mais aussi à raison des mémorables luttes qui s'y sont déroulées.

De Pavie jusqu'au pont de Lodi, la vallée du Pô est toute constellée de noms illustres qui ont marqué autant de gigantesques rencontres entre peuples ennemis : pendant des siècles, des bruits de guerre, en un assourdissant vacarme, n'ont pas cessé de se faire entendre dans ces plaines luxuriantes.

Les visiteurs que recevait Crémone à la fin de 1907 appartenaient aux nations les plus différentes ; cependant ce n'était pas la guerre qu'ils apportaient avec eux. La plupart avaient un nom fameux dans les sciences, dans la politique, dans le monde des affaires ; leurs intentions restaient toutes pacifiques : ils avaient pour but non de se combattre, mais de s'entr'aider. S'instruire mutuellement de la vie coopérative de leurs pays respectifs avait été le seul but de leur voyage : le septième congrès de l'Alliance Coopérative Internationale allait s'ouvrir.

Soixante-trois ans s'étaient écoulés depuis que les vieux tisserands de Rochdale avaient pour la première fois ôté les volets de l'échoppe obscure de la rue des Crapauds, et voici qu'un ministre du Trésor italien recevait les coopérateurs accourus des quinze plus grandes nations du monde. Des fêtes étaient organisées en leur honneur : Venise, la magnifique République, autrefois la souveraine de l'Adriatique et la maîtresse de tout l'Orient, Venise, la ville des grands marchands et des doges ennoblis par le commerce lointain, s'apprêtait à fêter la visite des coopérateurs assemblés (1).

Soixante-trois ans avaient suffi pour que la Coopération

(1) Se reporter à l'article de M. Ch. Gide, le journal *l'Emancipation*, octobre 1907.

ait acquis droit de cité partout, pour qu'elle soit prônée et glorifiée par les gouvernements et par les peuples ; ses progrès avaient répondu aux espérances d'avenir qu'elle avait fait naître dans l'esprit de ses apôtres.

L'honneur de donner au monde coopératif connaissance de l'activité et de la puissance des Fédérations coopératives de l'Europe entière était précisément réservé à l'homme que le congrès allait élire président de l'Alliance Coopérative Internationale, à William Maxwell. Pour la première fois, un tableau d'ensemble de l'activité des Fédérations coopératives était dressé.

1° Les résultats actuels du mouvement coopératif.

Neuf Fédérations centrales d'achat et de production réalisant annuellement 875 millions de ventes, produisant directement 165 millions de marchandises, disposant de 210 millions de capitaux, englobant environ 4.700 sociétés coopératives, s'étendant à plus de 3.600.000 sociétaires, tels sont les bilans du mouvement fédératif à la fin de l'année 1906. Les résultats de 1907 sont plus favorables encore : les ventes des Fédérations ont atteint cette année 975 millions, tout près d'un milliard de francs (1).

Envisageons-nous maintenant les sociétés coopératives elles-mêmes ? Voici ce que nous constatons : 4.725.000 sociétaires correspondant à une population coopérative de 18 à 20 millions d'âmes ; 7.500 sociétés coopératives, réalisant 2.350 millions de ventes annuelles, produisant 300 à 400 millions de produits de toutes espèces et possédant plus de 800 millions de francs de capital social.

Tel est le bilan général des mouvements fédératif et coopératif au 1er janvier 1907. De semblables chiffres ont leur éloquence ; le principe coopératif découvert par les Pionniers de Rochdale il y a une soixantaine d'années seulement,

(1) Statistiques générales nos 2, 4 et 6, p. 510, 465 et 466.

n'a pas partagé le sort de tant d'autres principes de répartition sociale qui n'ont été imaginés que pour être tout aussitôt abandonnés ; au lieu de rester une pure abstraction de l'esprit, le principe a pris corps dans la réalité vivante.

Il ne nous suffit pas de connaître le développement actuel des Fédérations et des distributives en Europe ; examinons quelle a été la courbe de leur développement ; leurs progrès dans le passé peuvent nous faire présager leur extension dans l'avenir.

a) *Progrès réalisés par les sociétés coopératives elles-mêmes.* — Quel effectif groupaient les sociétés coopératives en 1895 et 1906 ? L'étude de cette question exige que nous distinguions entre la Grande Bretagne et les pays du continent.

En ce laps de temps, les sociétés anglaises ne doublaient pas tout à fait leur effectif, qui comprenait 1.314.000 membres en 1895, et 2.215.000 en 1906 ; durant la même décade, l'effectif des sociétés coopératives du continent quadruplait, elles passaient de 870.000 à 2.510.000 membres. Les pays continentaux comprennent à l'heure actuelle un nombre plus grand de coopérateurs que la Grande-Bretagne ; il semble donc que les progrès réalisés par les pays continentaux dans la voie coopérative sont beaucoup plus remarquables que ceux qui ont été atteints par la Grande-Bretagne ; il faut se défaire de cette illusion.

De 1895 à 1906, le chiffre de ventes des sociétés distributives du continent a plus que doublé ; il s'est élevé en ces 12 années, de 293 millions à 767 millions Pendant ce temps, les sociétés distributives du Royaume-Uni ont à peu près réussi à doubler leur chiffre de ventes, qui passait de 855 à 1.584 millions. L'accroissement des ventes coopératives en Grande-Bretagne étant presque aussi rapide que sur le continent, le Royaume-Uni a conservé toute son avance : le montant de ses ventes coopératives à l'heure actuelle est encore double de celui de toutes les sociétés distributives du continent européen.

b) *Progrès réalisés par les Fédérations.* — Considérons maintenant les Fédérations et non plus les sociétés coopératives du premier degré. Que voyons-nous ? Depuis de longues années, les Fédérations anglaises sont très puissantes, alors que les Fédérations du continent datent seulement de la fin du XIX[e] siècle.

En 1895, les deux Wholesales de Manchester et de Glascow englobaient déjà plus d'un million de membres ; les deux Fédérations de Danemark et de Suisse ne comprenaient que 80.000 sociétaires; l'effectif du Magasin de gros de Hambourg à cette date est inconnu.

En 1906, les deux Fédérations anglaises avaient doublé leur effectif qui dépasse maintenant 2 millions de sociétaires ; mais les Fédérations coopératives du continent devenues plus nombreuses, comprenaient plus de 1.500.000 membres ; les Wholesales anglaises gardent une avance de 500.000 sociétaires. Ce processus rapide des Fédérations du continent ne prouve qu'une chose, c'est que ces sociétés qui sont de création toute récente, ont encore d'immenses progrès à réaliser.

Cette impression est encore renforcée par l'examen du chiffre de ventes de ces deux groupes de Fédérations, à 10 ans d'intervalle.

Au commencement de la décade 1895, les 3 Fédérations continentales qui existaient alors : Allemagne, Danemark et Suisse, ne réalisaient qu'un chiffre de ventes de 8 millions de francs ; les deux Wholesales de Manchester et de Glascow atteignaient déjà au chiffre de 340 millions de francs; aucune comparaison n'était possible entre ces deux groupes de sociétés.

En 1907, les huit Fédérations qui s'étaient établies sur le continent, réalisaient 165 millions de ventes ; les Fédérations de Grande-Bretagne atteignaient le chiffre d'affaires de 810 millions. Les Fédérations de Manchester et de Glascow demeurent ainsi beaucoup plus puissantes que chacune des autres

Fédérations, beaucoup plus puissantes même que la totalité de ces sociétés. Cependant, une comparaison entre ces deux groupes de Wholesales devient possible ; le chiffre des ventes des Fédérations anglaises n'est plus que le quintuple de celui des Fédérations du continent ; en effet, pendant que les Wholesales anglaises doublaient leur chiffre de ventes (340 à 810 millions) les Fédérations continentales vingtuplaient le leur, qui s'élevait de 8 à 165 millions.

Concluons d'un mot : la population coopérative de l'Angleterre n'a pas tout à fait doublé de 1895 à 1906 (1.314.000 à 2.215.000 sociétaires), au lieu que la population coopérative du continent quadruplait dans la même période (870.000 à 2.510.000 sociétaires).

Les ventes des sociétés distributives sur le continent comme en Angleterre, ont sensiblement doublé.

Les ventes coopératives demeurent, par conséquent, beaucoup plus importantes en Grande-Bretagne que dans l'ensemble des autres pays d'Europe. En 1895, les ventes des sociétés distributives anglaises égalaient deux fois et demie les ventes des coopératives du continent. En 1906, la proportion avait été ramenée de 2 1/2 à 2. Il demeure vraiment humiliant pour les peuples du continent de songer qu'une population de 44 millions d'habitants effectue deux fois plus d'achats coopératifs que les 150 millions d'habitants qui forment la population globale des huit pays continentaux précédemment étudiés.

De leur côté, les Fédérations anglaises dans la même décade ont doublé leur effectif. Les trois Fédérations coopératives du continent qui existaient en 1895, englobaient une population coopérative équivalente au douzième environ de la population englobée par les huit Fédérations continentales en activité de service, en 1906 ; malgré ce brusque progrès, les Wholesales anglaises comprennent à l'heure actuelle 500.000 sociétaires de plus que les huit Fédérations du continent.

Les Fédérations du Royaume-Uni ont majoré leur chiffre de ventes, dans la proportion de 1 à 2 1/2, de 1895 à 1906. Le chiffre de ventes des trois Fédérations qui étaient établies sur le continent en 1895 équivaut environ au vingtième du chiffre d'affaires des huit Fédérations continentales de 1906 ; malgré ce brusque progrès, les ventes des Fédérations du continent correspondent seulement au cinquième des ventes des Fédérations anglaises : en chiffres absolus comme en chiffres relatifs, le mouvement coopératif anglais demeure plus puissant que le mouvement coopératif des autres pays ; mais ceux-ci font des progrès tels qu'ils rattrapent peu à peu l'avance des pays anglais.

Si nous faisons bloc des résultats fournis à la fois par la Grande-Bretagne et par les pays continentaux, nous voyons que la population coopérative totale et le chiffre d'affaires coopératif global des pays d'Europe ont plus que doublé de 1895 à 1906 : à l'heure actuelle, 4.725.000 sociétaires achètent annuellement 2.350 millions de marchandises à des sociétés coopératives : la courbe de développement du principe coopératif est remarquable ; cependant personne ne conteste que, sous le rapport de son étendue comme sous celui de son intensité, le principe coopératif ne soit encore confiné dans les limites les plus étroites.

Insuffisance du mouvement coopératif, envisagé sous le rapport de son étendue et de son intensité. — En tous pays coopératifs, la fraction de la population intéressée à la coopération est demeurée jusqu'à ce jour assez faible : la population coopérative de la Suisse, du Danemark, de l'Angleterre et de l'Ecosse représente 20, 27, 25 et 33 0/0 de la population générale du pays, à supposer que chaque coopérateur inscrit représente trois autres personnes ; en France, en Allemagne et en Belgique, la proportion tombe à 6, 8 et 11 0/0 : l'impression est moins favorable encore (1).

(1) Statistique générale n° 3, p. 160.

La population coopérative des quatre pays d'Europe les plus avancés varie entre le tiers et le cinquième de la population totale du pays ; partout ailleurs, le principe coopératif n'intéresse que le 1/9 ou même le 1/15 de la population générale : la coopération, tout en restant l'apanage, la « chose » des classes ouvrières, peut facilement gagner en étendue.

Envisageons-nous maintenant la consommation coopérative moyenne par habitant du pays ? Une impression plus défavorable encore se dégage de cet examen. En Suisse, au Danemark, en Angleterre et en Ecosse, la consommation coopérative moyenne est seulement de 20, 25, 36 et 77 francs. La France, l'Allemagne et la Belgique n'atteignent que le chiffre beaucoup plus faible encore de 5,6 et 8 francs ; le rôle vraiment infime que joue la coopération dans l'économie interne de ces pays apparaît en pleine évidence.

Une si faible consommation coopérative moyenne,alors que le 1/5 ou même le 1/3 de la population générale a fait adhésion au principe coopératif, a lieu de surprendre : la raison doit en être cherchée dans l'insuffisance de la consommation des coopérateurs eux-mêmes. Sans doute, les ouvriers anglais et écossais achètent annuellement aux magasins coopératifs, 729 et 930 francs de marchandises, ce qui représente le tiers ou le quart de leurs ressources globales annuelles, mais que dire des ouvriers français, belges, allemands ou danois dont la consommation coopérative ne dépasse pas annuellement 300 à 333 francs ? Leur dévouement à la société dont ils sont membres apparaît comme tout à fait négligeable. Les coopérateurs suisses effectuent des achats annuels pour une somme à peine plus satisfaisante : 411 francs seulement.

Il n'est pas très malaisé de rechercher quel pourrait être le montant des ventes coopératives dans les principaux pays d'Europe, si tous les membres des classes ouvrières de ces pays faisaient leur devoir et montraient un véritable attachement au principe coopératif. La volonté des classes ouvrières de réaliser l'économie coopérative une fois présumée, le mouve-

ment coopératif ne rencontre pas d'autres limites rationnelles de développement que la puissance de consommation des classes ouvrières et l'importance relative de la population ouvrière.

2° *L'extension possible de la coopération en étendue et en intensité.*

Au sein des masses ouvrières, la coopération peut réaliser une double série de progrès : en intensité et en étendue, ou si l'on préfère en profondeur et en surface ; calculons tour à tour avec la plus grande approximation possible quels progrès le principe coopératif peut réaliser, sous ce double chef. Voyons tout d'abord à quelle extension en surface le principe coopératif peut prétendre.

A. *Les progrès possibles de la coopération en étendue.* — La population *active*, industrielle et commerciale de l'Angleterre en 1900 atteignait près de 13 millions (1).

1° *Angleterre.* — Supposons que les 4/5 de cette population industrielle et commerciale sont composés de salariés, soit d'ouvriers proprement dits, soit de petits employés, bureaucrates, agents comptables qui ont, à l'extension du coopératisme,absolument les mêmes intérêts que les ouvriers et font véritablement partie des classes salariées. La classe *ouvrière* commerciale et industrielle de Grande-Bretagne se monte ainsi à 10 millions — population active, s'entend —.

Admettons en même temps — ce qui semble tout à fait conforme à la réalité des faits — que les 4/5 des sociétaires de toutes les coopératives anglaises sont de simples ouvriers ; estimons enfin que chaque coopérateur représente deux autres personnes appartenant à la population *active* ; dans chaque famille ouvrière, intéressée à la marche d'un organisme coo-

(1) Pour tous ces recensements, voir les chiffres rapportés dans Bourguin, *ibid.*, 3e édition, p. 447-449 et les *Résultats statistiques du recensement général de la population en France*, 1901, t. IV, p. 998.

pératif, seule, la mère serait exclue par nos calculs, de la population *ouvrière active* du pays.

L'effectif des sociétés distributives du Royaume-Uni se montait en 1906 à 2.222.000 membres, dont les 4/5, soit 1.777.000, par hypothèse, appartiennent aux classes salariées. Ces 1.777.000 ouvriers coopérateurs correspondent à une population ouvrière *active* de 5.331.000 habitants ; la population ouvrière active de la Grande-Bretagne s'élevant à 10 millions, il se trouve que 53 0/0 environ de la population ouvrière du Royaume-Uni s'intéressent au principe coopératif.

2° *Suisse.* — En Suisse, les résultats sont moins favorables. La population industrielle active de la Suisse s'élève en 1901 à 900.000 âmes ; les 4/5, soit 640 000 habitants, représentent la population ouvrière industrielle de la Suisse.

L'effectif des sociétés distributives suisses a atteint en 1906, 170.000 membres, dont les 4/5, soit 136.000, sont des ouvriers. Ces 136.000 coopérateurs correspondent à une population coopérative *active* de 408.000 âmes, soit 63 0/0 de la population ouvrière suisse.

3° *France.* — En France, les résultats sont bien moins satisfaisants. La population *active* commerciale et industrielle dépassait 8.875.000 en 1901 et 9 millions à l'heure actuelle ; elle correspond à une population *ouvrière active* de 6 millions et demi.

L'effectif de nos distributives française est de 650.000 coopérateurs, dont les 4/5 (et cette proportion est certainemen trop forte pour la France qui contient beaucoup de coopératives dites bourgeoises), soit 520.000 membres, représentent la classe ouvrière au sein du mouvement coopératif. Ces 520.000 ouvriers coopérateurs correspondent à une population *active* de 1.560.000 âmes, soit 24 0/0 seulement de la population industrielle active de la France.

4° *Belgique.* — En Belgique, des résultats tout à fait comparables s'observent. La population ouvrière *active* de la Belgique atteint 1.648.000 âmes.

L'effectif des sociétés distributives belges est de 200.000 sociétaires environ, dont les 4/5, soit 160.000, appartiennent aux classes ouvrières. Ces 160.000 ouvriers belges équivalent à une population ouvrière *active* de 480.000 âmes, soit 29 0/0 de la population ouvrière de la Belgique.

5° *Allemagne.* — Considérons enfin l'Allemagne. La population industrielle et commerciale *active* de ce pays s'évaluait à 11 millions en 1900, disons à 12 millions à l'heure actuelle. Les 4/5, soit 10 millions, représentent l'élément ouvrier de cette population.

Les sociétés distributives allemandes comptaient 1.200.000 membres en 1906 ; les 4/5 de ceux-ci, soit 960.000, étaient des ouvriers industriels qui représentaient une population *actives* de 2.880.000 âmes, soit 29 0/0 de la population générale ouvrière de l'Allemagne.

Conclusion de toute cette étude : En Grande-Bretagne et en Suisse, 53 0/0 et 63 0/0 de la classe ouvrière s'intéressent à la coopération ; dans les autres pays, le pourcentage est beaucoup plus faible encore : 24 0/0 en France ; 29 0/0 en Belgique et en Allemagne. Tout compte fait, la fraction de la classe ouvrière, qui est intéressée au principe coopératif est dans l'ensemble assez faible ; il demeure constant que la coopération pourra réaliser en étendue des progrès très importants.

Les pourcentages inverses des précédents : 100/53, 100/63 constituent ce que l'on pourrait appeler les *rapports d'accroissement possible de la coopération en étendue ou en surface.* Recherchons maintenant les *rapports d'accroissement possible de la coopération en intensité ou en profondeur.*

b) *Les progrès possibles de la coopération en intensité.* — Chacun des coopérateurs inscrits représente trois autres

personnes vivant et mangeant sous le même toit; deux d'entre elles, au moins vraisemblablement les deux enfants, travaillent et procurent au ménage un supplément de revenus assez sensible; on peut donc supposer qu'une famille ouvrière composée de quatre membres gagne au bas mot 2.500 francs par an; évaluons à 1.000 francs la part de leurs revenus qui est afférente aux dépenses de transport; chemins de fer, tramways, postes, aux impôts directs et indirects, aux livres, aux journaux, aux services publics d'eau, de gaz, autant de dépenses qui restent nécessairement en dehors des cadres coopératifs.

La fraction de leurs revenus que les ouvriers coopérateurs pourraient apporter aux guichets de la société dont ils sont membres, ressort en fin de compte à 1.500 francs au moins Les coopérateurs anglais (Angleterre et Ecosse : 740 fr.) pourraient donc doubler leur consommation coopérative annuelle; les coopérateurs suisses (411 fr. par an) pourraient quadrupler leurs achats ; les ouvriers français, belges, allemands, danois (de 300 à 333 fr.) pourraient les quintupler.

c) *Résultats généraux de la double extension coopérative en étendue et en intensité.* — La détermination des deux coefficients d'accroissement possible de la coopération en étendue et en intensité nous permettra d'évaluer quelle extension rationnelle la coopération pourrait recevoir sans dépasser le cadre même des classes ouvrières.

1° *Angleterre.* — Les 1.777.000 coopérateurs ouvriers que compte actuellement la Grande-Bretagne pourraient très facilement doubler leurs achats auprès des sociétés distributives : ceux-ci se montent pour 1906, à 1.268 millions, si l'on attribue les 4/5 des ventes aux ouvriers, qui forment effectivement les 4/5 de l'effectif total. Il faut supposer en même temps que les sociétés coopératives, enhardies par succès, ont augmenté leurs comptoirs de ventes et leurs locaux et possè-

dent toutes les marchandises nécessaires à la consommation journalière des classes populaires. Dans cette hypothèse, les ouvriers coopérateurs de la Grande-Bretagne achèteraient non pas 1268 millions, mais 2.536 millions de francs de marchandises. Le coefficient d'accroissement en étendue étant égal à 100/53, la classe ouvrière anglaise serait en mesure d'acheter — à elle toute seule — environ 5 milliards de francs de produits coopératifs.

Cette éventualité ne laisserait pas que d'être extrêmement possible. Les revenus nationaux de la Grande-Bretagne atteignent environ 30 milliards par an ; les revenus des classes ouvrières anglaises sont donc assez importants, pour que 1/6 des revenus nationaux du Royaume-Uni puisse être facilement déversé aux guichets des sociétés coopératives ; il semble impossible d'imaginer quelle formidable puissance le mouvement coopératif anglais aurait acquise le jour où les sociétés distributives de ce pays effectueraient annuellement 5 milliards de ventes.

2° *Suisse.* — Nous pouvons faire un semblable calcul en ce qui concerne la Suisse. Les 136.000 ouvriers actuellement inscrits dans les coopératives suisses pourraient aisément quadrupler leurs achats qui se montent à 56 millions ; dans cette hypothèse, ils se seraient fourni 224 millions de marchandises en 1906. Le rapport d'accroissement en étendue étant de 100/63, nous constatons que la classe ouvrière suisse pourrait se procurer 350 millions de marchandises.

3° *France, Belgique, Allemagne.* — Le raisonnement est le même à l'endroit des mouvements coopératifs français, allemand et belge. Les coopérateurs de ces trois pays pourraient quintupler leurs achats annuels ; la population coopérative ouvrière actuelle de ces pays aurait pu effectuer 800 millions, 1440 millions et 220 millions d'achats.

Les taux d'accroissement en étendue de ces différents pays

sont : pour la France, 100/24 ; pour l'Allemagne et la Belgique, 100/29.

D'où résulte que la population ouvrière française pourrait atteindre au chiffre de 3.250 millions, la population ouvrière allemande au chiffre de 5 milliards et la population ouvrière belge au chiffre de 750 millions d'achats coopératifs.

3.250 millions représenteraient 1/8 des revenus nationaux de la France ; 5 milliards représenteraient le 6e des revenus de l'Allemagne.

Les classes ouvrières industrielles et commerciales bénéficient dans les pays européens les plus industrialisés, de plus du quart des revenus nationaux ; aussi pourraient-elles assez facilement — nos calculs en font foi — se procurer auprès des organismes coopératifs des marchandises équivalant au 1/6 des revenus nationaux du pays ; le jour où la coopération aurait acquis un semblable développement, il n'est pas contestable qu'elle représenterait dans nos pays européens un des facteurs absolument essentiels de leur économie nationale.

L'organisation coopérative de la production impliquée par la vente coopérative. — Ce chiffre de ventes qui apparaît comme tout à fait formidable, implique par lui-même un *développement correspondant de la production coopérative* : ce point capital mérite d'être parfaitement mis en lumière. Il ne servirait pour ainsi dire à rien au régime coopératif d'augmenter, dans une proportion aussi extraordinaire, le montant de ses ventes annuelles,si les sociétés coopératives ou les Fédérations n'arrivaient pas en même temps à produire directement la grande majorité des articles débités par elles. Une marchandise qui a été débitée par le comptoir de vente d'une coopérative a, en quelque sorte, reçu le « baptême coopératif »,mais ce « vernis » ne suffit pas ; le coopératisme ne peut se réaliser avec toutes ses conséquences — abolition de toutes rentes et de profits d'intérêt — que pour autant que Fé-

dérations d'achat et sociétés distributives produisent elles-mêmes la presque totalité des marchandises vendues.

Quand le régime coopératif aura atteint ce degré de développement, les entreprises coopératives pourront fournir du travail à presque tous leurs propres sociétaires et clients ; les classes salariées seront dispensées de louer pour vivre leur force de travail ; elles seront enfin libérées des cadres capitalistes dans lesquels elles étaient toujours demeurées enfermées ; leur émancipation économique aura fait suite à leur émancipation politique.

§ 3. — L'avenir probable de la coopération.

Comme conclusion de cette longue étude si souvent laborieuse et aride, est-il possible de se prononcer avec un degré suffisant de certitude sur le développement ultérieur de la coopération ? Pouvons-nous attendre de nos efforts semblable récompense ?

En vérité, il faudrait être bien ignorant de l'esprit et de la méthode scientifiques pour conserver une illusion et pour hasarder à ce sujet une opinion catégorique.

L'extension du principe coopératif dans les pays les plus industrialisés du continent européen promet d'être à l'avenir sensiblement plus rapide que par le passé— notre affirmation ne peut pas aller au delà.—Ces pays sont nés depuis un quart de siècle seulement, à la vie coopérative ; l'avenir semble pour eux plein de promesses.

La Grande-Bretagne, la reine et l'inspiratrice du mouvement coopératif, promet de maintenir dans les années qui suivront le même taux de développement coopératif.

Dans nos prévisions, tenons compte de ce fait que les circonstances sociales et économiques, savoir l'existence d'une classe ouvrière nombreuse et à peu près consciente de ses intérêts, aident puissamment à la diffusion du principe coopé-

ratif ; l'importance de ce facteur de tout premier ordre si favorable à l'extension du coopératisme — une classe ouvrière toujours plus envahissante avec le développement de l'industrialisme — ne semble pas pouvoir être exagérée : un développement coopératif intense demeure possible, peut-être probable ; — certain ? qui pourrait l'affirmer ?

Nul raisonnement, nulle induction ne saurait remplacer la consécration que les faits seuls apportent. Comment affirmer avec certitude qu'un mouvement à si longue portée se réalisera effectivement ? Pouvons-nous prévoir toutes les influences contraires qui s'exerceront, tous les courants opposés qui se dessineront ? Sans doute il nous semble assuré que l'idée éthique, le concept purement moral qui sert de base et de support nécessaire au régime coopératif, conservera à l'avenir toute sa valeur morale et toute sa force de pénétration dans les masses ; mais nous ignorons totalement quelles seront dans un avenir un peu reculé les conditions physiques et économiques de la vie matérielle ; peut-être, dans la société de demain comme dans celle d'aujourd'hui, conviendra-t-il, en vue d'augmenter la productivité du travail humain, de sacrifier la justice distributive à l'organisation pratique du travail. Peut-être nos descendants seront-ils contraints — comme nous-mêmes — de laisser à la base du régime de la production, l'intérêt privé avec tous ses monopoles, ses exploitations éhontées et ses gains scandaleux.

La productivité totale du travail national l'emporte nécessairement sur toute considération de justice ou d'équité ; il ne servirait à rien à la collectivité de bénéficier d'un régime de répartition sociale exact et rationnel, si le régime de la production n'était pas assuré d'une façon satisfaisante : mille fois préférable un taux de rendement élevé, même s'il est accompagné d'un système de répartition défectueux.

A l'heure présente — et depuis le dernier quart du XIX[e] siècle — les classes populaires, enfin sorties de leur torpeur, ont, semble-t-il, le choix entre plusieurs méthodes opposées,

pour faire passer les principes démocratiques dont elles s'inspirent, du domaine de la théorie et de l'abstraction dans celui de la réalité vivante.

En cette alternative accorderont-elles leurs préférences au socialisme d'Etat ou, au contraire, au socialisme municipal? Le socialisme coopératif ne l'emportera-t-il pas plutôt?

Est-il même tout à fait assuré que les classes salariées de demain feront choix d'un moyen d'émancipation et briseront enfin les cadres capitalistes? Réussiront-elles mieux que celles du passé à réformer jusqu'à la structure de la société économique ou resteront-elles au contraire dans le giron de la société qui les aura vu naître et les aura élevées?

« Inconscients des destinées de notre race », il ne nous est pas permis de préjuger de l'avenir de nos sociétés modernes; toutefois ce témoignage peut être rendu, en toute certitude au principe coopératif: parmi tous les principes de rénovation sociale et d'émancipation auxquels les classes ouvrières peuvent avoir recours, il s'en rencontre peut-être d'aussi bons et d'aussi efficaces que le principe coopératif, mais certainement il n'en est point de meilleur ni de plus juste.

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

Les ouvrages qui traitent de la classification des sociétés coopératives, de l'ensemble des doctrines coopératives ou du mouvement coopératif général sont extrêmement rares ; ils sont tous de publication récente. La nomenclature des ouvrages particuliers qui exposent les origines et le développement actuel de la coopération, en chacun des pays européens, a déjà été indiquée en tête des différents chapitres de l'ouvrage.

A. — Ouvrages de doctrine.

Bourguin. — *Les systèmes socialistes et l'évolution économique.* Armand Colin, 3e édit., 1907 (chap. VIII, sect. III; chap. XIV, sect. I ; chap. XVII, sect. III).

Cauwès. — *Cours d'économie politique.* Larose, 3e édit., 1893 (2e partie, liv. V, sect. II).

Charles Gide. — *La Coopération ; Conférences de propagande.* Larose, 1900.

— *Les sociétés coopératives de consommation.* Armand Colin, 1904.

— *Principes d'économie politique.* Larose, 10e édit., 1906 (liv. II ; chap. V, sect. XIII ; liv. III, chap. II et IV, sect. V ; liv. IV, chap. I, section II).

Beatrice Potter (Mme Sidney Webb). — *The cooperative Movement in Great Britain.* Londres, 1re édit., 1891 ; 2e édit., 1904. Traduction française : La coopération en Grande-Bretagne. Paris, Cornély, 1905.

B. — Ouvrages donnant une vue d'ensemble du mouvement coopératif en Europe.

Corréard. — *Les sociétés coopératives de consommation en France et à l'étranger.* Lethielleux, 1908.

Daudé-Bancel. — *Le coopératisme.* Schleicher, 1901.

Hubert-Valleroux. — *Les associations coopératives en France et à l'étranger.* Guillaumin, 1884.

— *La Coopération*, Lecoffre, 1904.

C. — Publications portant sur l'ensemble du mouvement coopératif en Europe.

Congrès de l'Alliance coopérative internationale (tenus le 1er, à Londres, 1895 ; le 7e, à Crémone, 1907) (publication biennale).

Cooperative News. Manchester, de 1871 à nos jours (organe hebdomadaire).

Konsumgenossenschaftliche Rundchau. Hambourg : de 1904 à nos jours (organe hebdomadaire).

Schweizer Konsumverein. Bâle, de 1901 à nos jours (organe hebdomadaire).

L'Emancipation. Nîmes, de 1886 à nos jours (organe mensuel).

Pour plus de renseignements, consulter la *Bibliographie coopérative internationale*, publiée par les soins du bureau directeur de l'Alliance coopérative : Félix Alcan, Paris ; Puttkammer et Mühlbrecht, Berlin, 1906.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE III

Théorie succincte de la Fédération d'achat et de production des coopératives distributives.

CHAPITRE IV

Classification des différents pays coopératifs.

DEUXIÈME PARTIE

PAYS A INDUSTRIALISATION PRÉCOCE

TITRE PREMIER

Pays à économie coopérative.

Angleterre et Ecosse.

CHAPITRE V

ANGLETERRE.

. . . .

CHAPITRE VI

Ecosse.

CHAPITRE VII

Résultats généraux de la coopération au Royaume-Uni

TITRE II

Pays à économie corporative.

France.

CHAPITRE IX

France.

SECTION I

Belgique.

CHAPITRE X

Belgique

CHAPITRE XI

ALLEMAGNE.

Danemark.

CHAPITRE XII

Danemark.

Hongrie

CHAPITRE XIII

Hongrie.

CHAPITRE XIV

Hollande

CHAPITRE XV

Hollande.

QUATRIÈME PARTIE

LA DOCTRINE COOPÉRATIVE

CHAPITRE XVI

Le mouvement coopératif des principaux pays d'Europe apprécié en comparaison de leur mouvement syndicaliste agricole.

CHAPITRE XVII

Formation récente de la doctrine coopérative

CHAPITRE XVIII

La théorie coopérative centrale ou théorie fédéraliste.

CHAPITRE XIX

Théories coopératives dérivées.

CHAPITRE XX

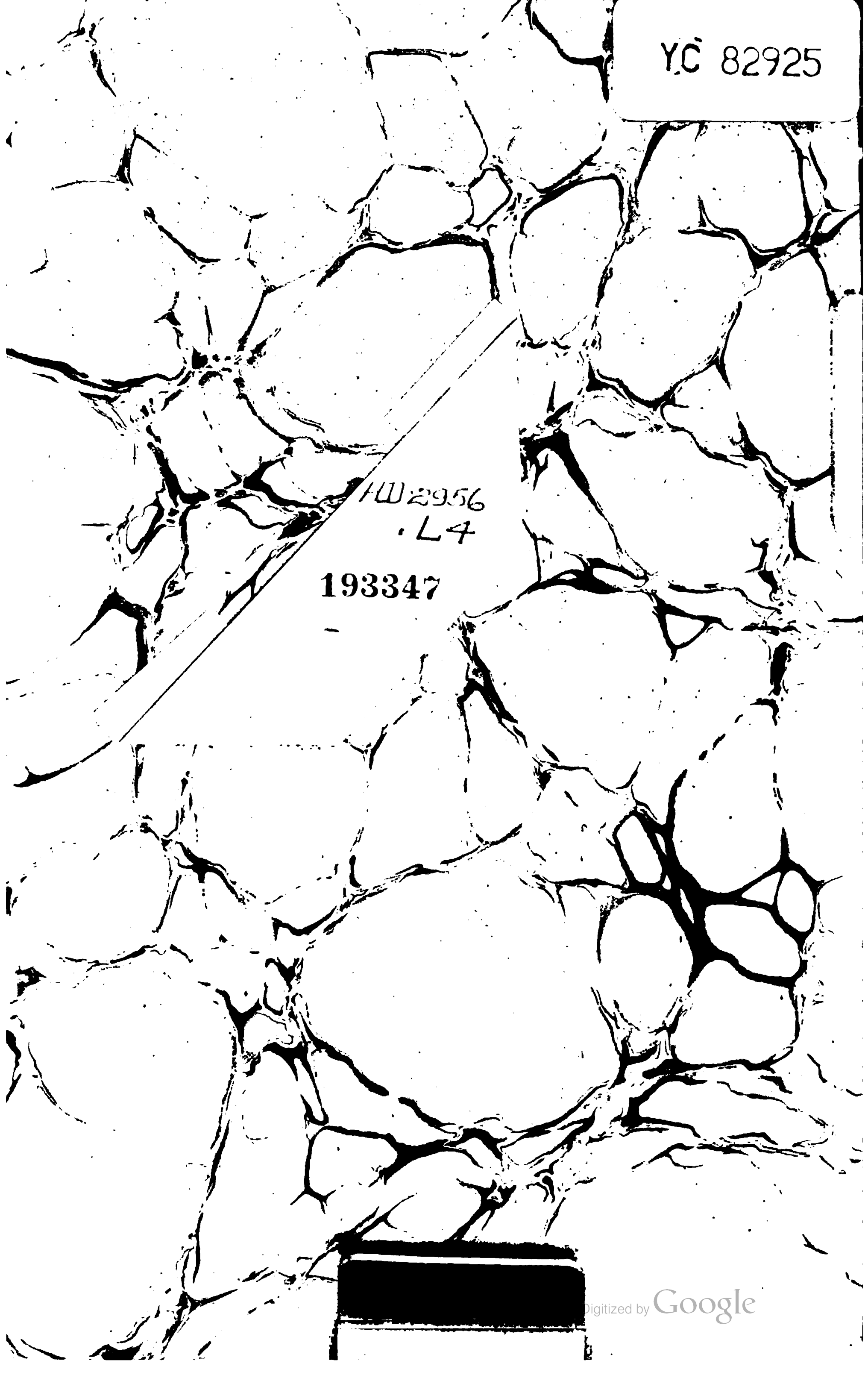
Les possibilités pratiques de développement du principe coopératif.



Imp. J. Thevenot, Saint-Dizier (Haute-Marne).

Imp. J. Thevenot, Saint-Dizier (Haute-Marne).




YC 82925
AW2956
.L4
193347
Digitized by Google

